97-84186-8

Eigen, Otto

Bestellbauten und verkaufsbauten

Halle (Salle)

1914

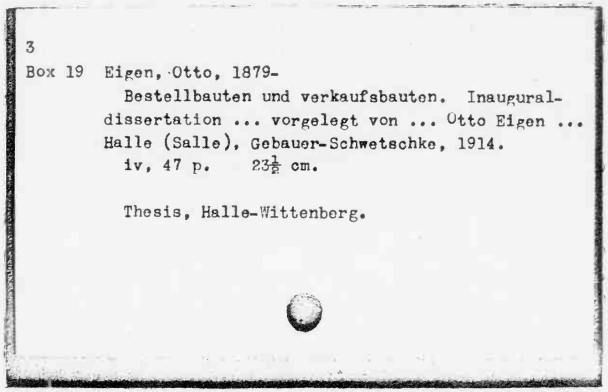
97-84186-8

MASTER NEGATIVE #

COLUMBIA UNIVERSITY LIBRARIES
PRESERVATION DIVISION

BIBLIOGRAPHIC MICROFORM TARGET

ORIGINAL MATERIAL AS FILMED - EXISTING BIBLIOGRAPHIC RECORD



3
Box 19 Eigen, Otto, 1879-
Bestellbauten und verkaufsbauten. Inaugural-dissertation ... vorgelegt von ... Otto Eigen ...
Halle (Salle), Gebauer-Schwetschke, 1914.
iv, 47 p. 23½ cm.

Thesis, Halle-Wittenberg.

RESTRICTIONS ON USE: Reproductions may not be made without permission from Columbia University Libraries.

TECHNICAL MICROFORM DATA

FILM SIZE: 35mm REDUCTION RATIO: 11:1 IMAGE PLACEMENT: IA (IIA) IB IIB

DATE FILMED: 9-10-97 INITIALS: RB

TRACKING # : 27612

FILMED BY PRESERVATION RESOURCES, BETHLEHEM, PA.

Exchange
JAN 7 1921

BESTELLBAUTEN UND VERKAUFSBAUTEN.

3
Box 9

INAUGURAL-DISSERTATION
ZUR ERLANGUNG DER DOKTORWÜRDE
DER HOHEN PHILOSOPHISCHEN FAKULTÄT DER VEREINIGTEN FRIEDRICHS-UNIVERSITÄT HALLE-WITTENBERG

VORGELEGT VON
DIPL.-ING. **OTTO EIGEN**
KÖNIGLICHEM REGIERUNGSBAUMEISTER ZU HALLE (SAALE)

HALLE (SAALE). 1914.
Druck von Gebauer-Schwetschke G. m. b. H.

Referent: Herr Privatdozent Dr. Wolff.

Inhaltsübersicht.

	Seite
I. Vorwort.	
a) Kurzer Abriß über die Entwicklung der deutschen Volkswirtschaft seit dem Anfange des vorigen Jahrhunderts. Entstehung der Großstädte und der modernen Wohnform der Mietwohnung	1—4
b) Unterscheidung der modernen Miethäuser in Bestellbauten und Verkaufsbauten. Definition der Begriffe „Bestellbauten" und „Verkaufsbauten", ihre Art und ihr Entstehen	4—7
II. Die Bestellbauten und Verkaufsbauten.	
Art des Untersuchungsmaterials	7—9
Die Eigenschaften der Bestellbauten und Verkaufsbauten	
a) Die allgemeinen Eigenschaften.	
1. Anzahl derselben	9—10
2. Zahl und Baujahr	10—12
3. Stadtlage	12—14
4. Die Nutzungsart	14—17
b) Die körperlichen Eigenschaften der Bestellbauten und Verkaufsbauten.	
1. Die Grundstücksgröße, überbaute Fläche und Freifläche	
α) Bestellbauten und Verkaufsbauten allgemein	17—18
β) nach reinen Wohngebäuden und Wohn- und Geschäftsgebäuden	18—19
2. Die Stockzahl der Bestellbauten und Verkaufsbauten	20—21
3. Der Nutzungsumfang	
α) allgemein	21—23
β) nach reinen Wohngebäuden und Wohn- und Geschäftsgebäuden	24—25
4. Die Nutzfläche	
α) im Total	25—26
β) nach einzelnen Stockbauten	26—27
5. Der umbaute Raum	27—29
c) Die wirtschaftlichen Eigenschaften der Bestellbauten und Verkaufsbauten.	
Allgemeine Erörterungen und Definitionen	29—30
1. Der Feuerversicherungswert	30—32
2. Der Verkehrswert	
α) pro Quadratmeter Grundstücksfläche	32—33
β) nach Kubikmeter umbauten Raumes	33—34
3. Der Jahresmietwert	
α) durchschnittlich für ein Grundstück	34—35
β) für 1 cbm umbauten Raumes	35—36

Seite

4. Der Mietausfall . . . . . 36—37
5. Der Mietertrag
α) durchschnittlich für ein Grundstück 38
β) für 1 cbm umbauten Raumes . . . . . 38—39
γ) für 1 qm Nutzstockfläche 39
6. Hausrente
α) allgemein 40
β) nach reinen Wohngebäuden und Wohn- und Geschäftsgebäuden . . . . . 41—42
γ) nach dem Alter 42
δ) Hausrente und kapitalisierter Mietwert . . . . . 42—44

III. Schlußwort.
Verallgemeinerung der gewonnenen Ergebnisse . . . . . 44—47

I. Vorwort.

a) Geschichtliche Entwicklung des Miethauses.

Die wirtschaftliche Entwicklung, die Deutschland im letzten Jahrhundert genommen, hat zu einer völligen Umwälzung seiner Wirtschaftsform geführt. Noch im Anfang des vorigen Jahrhunderts ein ausgesprochener „Agrarstaat", tritt es bald in eine Entwickelung ein, die die Landwirtschaft immer mehr zurückdrängt und die Industrie hervortreten läßt. Gewichtige Momente trafen zusammen, um diesen Umbildungsprozeß zu beschleunigen. Der Siegeszug, den die Industrie im Laufe des vorigen Jahrhunderts durch die Deutschen Lande gemacht hat, beginnt mit der großen Stein-Hardenberg'schen Reform, mit der Aufhebung der Erbuntertänigkeit und der Zunftverfassung. Als dann in den Jahren 1818 und 1822 durch die Zolltarif-Reform in Preußen die Binnenzölle zwischen den einzelnen Teilen der Monarchie beseitigt, als vollends durch die Zollvereinsverträge von 1833 der größte Teil Deutschlands von den Fesseln seiner inneren Zollschranken befreit wurde, da konnten sich Handel und Wandel ungehindert entfalten. Die Volksmassen, so lange durch enge Rechts- und Wirtschaftsverhältnisse in Bann gehalten, gerieten in Bewegung. Die gleichzeitig auftretenden großen Erfindungen der Eisenbahn und der Dampfschiffahrt, die eine vollkommene Umwälzung des Verkehrswesens schufen, unterstützten diese Bewegung. Ost und West, Süd und Nord wurden einander näher geführt, „Deutschland begann eine große Volkswirtschaft zu werden"[1]). Mit der Einführung des Dampfes ging die Industrie aus dem engen Rahmen der Hausindustrie und der städtischen Handwerksbetriebe zu dem rationelleren Großbetrieb über. Während früher alle Industrieen, handwerksmäßig betrieben, in den Mauern einer Stadt vereinigt waren, fingen nunmehr Großbetriebe an, sich da zu konzentrieren, wo sie vermöge der Beschaffenheit des Landes und der Verkehrsgelegenheiten die für ihren Produktionszweig günstigsten Vorbedingungen fanden. So entstanden die großen Industriebezirke, wie wir sie heute in Rheinland und Westfalen, in Schlesien, in Sachsen und im Saargebiet finden. Aber diese Industriezentren konnten sich nicht

[1]) Pohle, Die Entwicklung des deutschen Wirtschaftslebens im 19. Jahrhundert S. 11.

entwickeln, ohne daß ihnen ein hinreichendes Menschenmaterial zur Verfügung gestanden hätte. Das aber floß ihnen durch die vom platten Lande abströmenden Arbeiter und die infolge Aussterbens der stadtwirtschaftlichen Handwerksbetriebe frei werdende Stadtbevölkerung reichlich zu. Daß dadurch der Charakter der Einwohnerschaft dieser zu Großstädten sich ausbauenden Industriezentren aufs tiefstgehende beeinflußt wurde, liegt auf der Hand. „An die Stelle des Kleinbürgertums, das behaglich in der noch halb mittelalterlich aussehenden Stadt dahinlebte, traten unruhige Proletariermassen, die zu bestimmten Stunden zur Fabrik eilen und von ihr wieder entlassen werden und dadurch auch dem Straßenleben der Städte einen veränderten Anstrich geben[1])." Durch den starken Zuzug in die Städte mit hauptsächlich industrieller Betätigung wuchs die Einwohnerzahl derselben rasch an. Insbesondere sei 1870 haben einzelne Städte eine ganz beispiellose Entwicklung gehabt. Wie stark der Anteil des Zuzuges bei dem Anwachsen der Städte ist, weist Losch in seinem Aufsatze „Wanderungsstatistik"[2]) nach. Darnach waren von 11,476 Millionen Reichsgeborenen in den 42 Großstädten im Jahre 1907 6,476 Millionen oder 56,4 % außerhalb der Großstadtgemeinden geboren. „Bei jungen Großstädten, wie Charlottenburg, Rixdorf usw. erreichten die Prozente (einschl. der Reichsfremden) beinahe 80. In sehr vielen Großstädten ist also weitaus die Mehrzahl der Anwesenden zugewandert." In Übereinstimmung damit weist Losch weiter nach, daß die Zahl der Seßhaften, d. h. die Personen, bei denen die Zähl- und Geburtsgemeinde dieselben sind, ständig im Abnehmen begriffen sind und z. B. im Deutschen Reiche im Jahre 1907 nur noch 50,9 % der Gesamtbevölkerung ausmachten.

Daß mit der weichenden Seßhaftigkeit die Wohnweise in den Städten aufs tiefstgehende beeinflußt werden mußte, ist offensichtlich War für die seßhafte Bevölkerung der mittelalterlichen Städte das Kleinhaus als Eigenbesitz die natürlichste Wohnform, so mußte es seine Bedeutung verlieren, als es galt, Menschenmassen unterzubringen, die teils nicht in der Lage waren, sich eigenen Grundbesitz zu erwerben, teils auch gar nicht das Bestreben hatten, sich in ihrem neuen Wohnorte ansässig zu machen. Für diese Menschenmassen mußten Wohnungen geschaffen werden, in denen sie zur Miete wohnen konnten. An Stelle des Eigenhauses mußte das Miethaus treten. Aber nicht das Miethaus, wie wir es schon im 16. Jahrhundert zur Zeit der Renaissance unter dem Einflusse italienischer Baumeister und später zur Zeit der landesfürstlichen Bautätigkeit in Deutschland finden. Jenes Miethaus bildete mit seiner breiten Front „eine neue Bauform für das bessere und vornehmere Bürgerhaus"[3]), das insbesondere in den Hauptstraßen der Städte errichtet wurde, weil die größeren Bauten äußerlich die Vorstellung der Vornehmheit erwecken konnten und die Anwendung

[1]) Pohle, Die Entwicklung des deutschen Wirtschaftslebens im 19. Jahrhundert S. 18.
[2]) Festgabe für G. von Mayr S. 448.
[3]) Rud. Eberstadt, Handbuch des Wohnungswesens S. 52.

monumentaler, dem Palastbau entlehnter Bauformen gestatteten; ferner auch deshalb, weil man in dem für mehrere Familien angelegten Etagenhaus reichlich Mietwohnungen für die staatlichen Beamten bekam. Jenes Wohnhaus des Absolutismus war mithin in erster Linie für die bessersituierten Kreise bestimmt, für die Arbeiter und Kleinbürger wurden auch in jener Zeit noch hinreichend viele Kleinhäuser gebaut. Das Miethaus der neueren und neuesten Zeit entstand unter gänzlich veränderten Bedingungen. Nicht vereinzelten Gesellschaftsklassen hatte es zu dienen, alle Stände — und nicht zuletzt die Arbeiterstände — hatte es aufzunehmen. Und nicht vereinzelt auftretende Wohnungsbedürfnisse hatte es zu befriedigen, es hatte den mit ungeahnter Kraft sich in die Städte ergießenden Volksmassen plötzlich Unterkunft zu gewähren. Diese Aufgabe konnte unmöglich wie in früheren Zeiten dem Staate zufallen. Es mußte eine Klasse entstehen, die gewerbsmäßig an sie heranging. Sie entstand in dem neuen Berufe der Bauunternehmer. Dieses Bauunternehmertum hat vom Anfange der Entwicklung des modernen Miethauses bis zum heutigen Tage dem Wohnungsbedarfe hervorragend gedient. Wohl hat sich — insbesondere in neuerer Zeit — der Staat an dem Wohnungsbau in vereinzelten Fällen, insbesondere für seine eigenen Arbeiter und Beamten, beteiligt, aber die Betätigung ist im Verhältnis zum Gesamtwohnungsbau verschwindend klein; die Gemeinden haben schon intensiver in den Wohnungsbau — insbesondere den Kleinwohnungsbau — eingegriffen. Nach einer Enquete, die das Kaiserlich Statistische Amt im Jahre 1903 bzw. 1909 angestellt hat und deren Ergebnis in den Beiträgen zur Arbeiterstatistik[1]) veröffentlicht ist, haben insbesondere die Städte Freiburg i. Br., Mülhausen i. Els., Düsseldorf, Straßburg und Essen auf dem Gebiete des Arbeiterwohnhausbaues eine umfangreichere Tätigkeit entfaltet. Im Vergleich zum Gesamtwohnungsbau ist jedoch die Tätigkeit auch dieser Städte recht gering. Nach einer Denkschrift der Handelskammer in Düsseldorf betrug selbst in der in dieser Beziehung an erster Stelle stehenden Stadt Freiburg i. Br. der städtische und von der Stadt unterstützte Wohnungsbau nur 6 % aller Wohnungen und nur 8,4 % aller Kleinwohnungen. Auch die in neuerer Zeit aufgekommene gemeinnützige Bautätigkeit hat nur zu einem geringen Teile zur Hebung des starken Wohnungsbedürfnisses der Städte beigetragen.

Van der Borght berechnet in seinem Vortrage: „Der Einfluß der privaten Bautätigkeit auf die Entwicklung der modernen Städte" die gemeinnützige Bautätigkeit in Frankfurt a. M., „wo diese Art der Tätigkeit besonders entwickelt ist", auf noch nicht ganz 6 % aller Wohnungen. Es bleibt mithin der privaten Bautätigkeit die größte Bedeutung für die Befriedigung des modernen Wohnungsbedürfnisses und damit für die Gestaltung der modernen Großstadt. Ob ihr Einfluß von Segen gewesen ist für unser modernes Wohnungswesen, ob die zweifellos bestehenden Wohnungsmißstände allein auf sie zurückzuführen sind, ist

[1]) Wohnungsfürsorge in deutschen Städten, bearbeitet im Kaiserlich Statistischen Amt.

nicht mit einem Wort zu sagen. In harter Fehde stehen sich in dieser Frage die beiden großen Verbände: „Der Bund deutscher Bodenreformer“ und der „Verband zum Schutze des deutschen Grundbesitzes und Realkredits“ gegenüber und zahllos sind die Flugschriften und Vorträge, in denen beide ihre Ziele durchzukämpfen versuchen. Sie werden sich wohl nie begegnen. Schon deshalb nicht, weil der erstere die Wohnungsfrage lediglich vom Konsumentenstandpunkt, der letztere vom Produzentenstandpunkte auffaßt.

b) Definition der Bauten nach Bestell- und Verkaufsbauten.

In keinem andern Gewerbe sind die Abstände zwischen Produzenten und Konsumenten so groß wie im Baugewerbe.

Für die Mängel, die zweifellos unserem heutigen Wohnungswesen anhaften, werden fast ausschließlich die Erbauer der Häuser und die ihnen angeblich günstigen Gesetzesfaktoren verantwortlich gemacht. So heiß umstritten das Wohnungsproblem gerade in der neuesten Zeit ist, so wenig ist es bisher vom Standpunkte des Produzenten behandelt worden.

Insbesondere ist die Frage nach dem Berufe der Bauherrn bzw. der ersten Eigentümer der Wohnhausbauten bisher nur wenig behandelt.

Die uns vorliegende Frage „Bestellbau und Verkaufsbau“ ist aber in erster Linie eine Frage nach dem Berufe der Bauherrn, also eine ausgesprochene Produzentenfrage.

Denn je nach dem Berufe der Bauherrn teilen sich die Wohnhausbauten in „Bestellbauten“ oder „Verkaufsbauten“.

„Bestellbauten“, d. h. bestellte Bauten, werden errichtet von Berufsarten, die die Bautätigkeit nicht gewerbsmäßig ausüben. In ihnen sind so ziemlich alle die nicht baugewerblichen Berufsarten vertreten, die überhaupt in einer Großstadt anzutreffen sind. Sie bauen nicht selbst, verdienen auch nichts an ihm, weil sie das Bauen einem gewerbsmäßigen Unternehmer übertragen, sie „bestellen“, sie wollen erst verdienen an der Nutzung des fertigen Baues, sei es als Mietobjekt oder Eigenobjekt.

Die „Verkaufsbauten“ dagegen werden gebaut von der großen Gruppe der gewerbsmäßigen Bauberufe, Bauunternehmer, Bauhandwerker, Liegenschaftshändler und dergl. Sie bauen auf „Verkauf“. Das Bauen selbst ist für sie eine Erwerbsquelle. Sie bauen und wollen den fertigen Bau möglichst bald wieder los sein. Oft müssen sie so schnell wie möglich verkaufen, um ihren Kredit zu erhalten und zahlungsfähig zu bleiben.

Es sind darum die „Bestellbauten“ Bauten, die die Eigentümer bauen, um sie zu behalten; die „Verkaufsbauten“ Bauten, die die Eigentümer bauen um sie zu verkaufen, und zwar möglichst schnell zu verkaufen, Spekulationsbauten.

Die spekulative Tendenz der letzteren Bauten hat naturgemäß die Zusammensetzung der sie errichtenden Eigentümerberufe stark beeinflußt. Noch immer haben sich da, wo mit leichter Mühe große Gewinne zu erhoffen waren, Leute zusammengefunden, die nichts zu verlieren hatten. Das trifft besonders beim Baugewerbe zu. Man muß die Elemente kennen, aus denen sich das heutige Baugewerbe zusammensetzt, wenn man die großen Schäden verstehen will, die unseren Großstadtwohnungen anhaften. Die Architekten, gewissermaßen das Offizierkorps des gesamten Baugewerbes, d. h. Leute mit einer auf anerkannten Lehranstalten erworbenen wissenschaftlichen und künstlerischen Durchbildung, haben auf das Entstehen unseres modernen Wohnhauses verhältnismäßig wenig Einfluß. Die weitaus meisten Häuser sind errichtet von Bauunternehmern, die, wenn sie Maurer- oder Zimmermeister sind, wohl durchweg gute technische Durchbildung, fast nie aber ein künstlerisches Vermögen besitzen. Wie viele von den sogenannten Bauunternehmern, den Leuten, die umfangreiche und kostspielige Wohnhausbauten errichten, haben aber nicht einmal durch die Ablegung der Meisterprüfung den Nachweis ihrer Befähigung erbracht. Seit dem Wegfall des Befähigungsnachweises durch die neue Gewerbe-Ordnung haben sich Elemente in das Baugewerbe hineingeschlichen, denen eine technische Vorbildung vollständig fehlt. W. Freese[1]) weist nach, daß an vielen Stellen sogar ehemalige Schlächter, Tischler, Gärtner, abgewirtschaftete Wirtschaftsinspektoren, Budiker, Schreiber bei Rechtsanwälten, Hausdiener, Kalkschläger, Schlipsmacher usw. als Bauunternehmer wirkten. Erstaunt fragt sich der Laie, wie ist es möglich, daß solche Leute bauen können? Woher nehmen sie überhaupt die Mittel zu solchen kostspieligen Unternehmungen? Diese Art Bauunternehmer besitzen meistens gar kein oder nur sehr geringes Vermögen zum Häuserbau; sie brauchen auch keins. Die Möglichkeit der unbegrenzten Beleihung der Grundstücke gibt ihnen die Mittel dazu. Wie aber müssen die Häuser und die Wohnungen aussehen, die technisch und wirtschaftlich auf einer solch schwachen Basis stehen. Zwar sind durch die baupolizeilichen Bestimmungen und die polizeiliche Baukontrolle Konstruktionen und Bauart im wesentlichen bestimmt und in ihrer Ausführung beobachtet. Aber das hindert nicht, bei allen Baustoffen nur das Billigste und darum meistens auch das Schlechteste zu nehmen, das hindert nicht, den Boden bis zur Grenze des Zulässigen zu bebauen, die Räume der einzelnen Wohnungen ineinander zu schachteln und insbesondere die so wichtigen Nebenräume auf das denkbar kümmerlichste auszugestalten. Gänzlich unkundig der Lebensgewohnheiten der besseren Gesellschaftsklassen, für die sie Wohnungen schaffen, sparen sie gerade an den Räumen, die diesen zu ihrer Lebenshaltung am notwendigsten sind. Wie viele Vier-, Fünf- und noch mehr Zimmerwohnungen findet man ohne jegliche Räume zum Baden! Statt dessen aber sind alle Teile, die in die Augen springen und Käufer anlocken sollen mit einem unverstandenen und unsachgemäßen Prunk ausgestattet. Man muß sich wundern, daß solche Häuser überhaupt Käufer finden. Aber diese „Käufer“ stehen vielfach auf keiner anderen Stufe wie die Erbauer selbst. Auch ihnen fehlt jeder Blick und jedes Verständnis für

[1]) Das Pfandrecht der Bauhandwerker.

eine gesunde technische und ästhetisch befriedigende Durchbildung der Gebäude. Es genügt ihnen, daß das Haus von der Baupolizei abgenommen ist, glauben ein gutes Geschäft zu machen und ihre und ihrer Kinder Zukunft durch solch einen Hauskauf sicherzustellen. Der allgemeine Glauben an die Wertsteigerung des Grund und Bodens gaukelt ihnen Phantasiegebilde vor und verspricht ihnen mühelosen Gewinn. Dabei bedenken sie nicht, daß alle diese von unfähigen Unternehmern aus rein spekulativen Motiven errichteten Bauten eine lange Lebensdauer nicht haben können. Den zahllosen Umzügen und der lieblosen Behandlung der Mieter sind solche Wohnungen auf die Dauer nicht gewachsen. Baurat Albert Weiß stellt in seiner Schrift: „Können die in den heutigen großstädtischen Wohnverhältnissen liegender Mängel und Schäden behoben werden?“ fest, daß in Berlin und in anderen Städten die besseren Wohnungen nur etwa 30 Jahre der Wirtschaftsklasse dienen, für die sie ehemals gebaut waren. Der frühzeitige Verfall der Wohnungen und die scharfe Konkurrenz der neuen „mit den Errungenschaften der Neuzeit“ ausgestatteten Wohnungen, läßt die höhere Gesellschaftsklasse ausziehen und die nächste einziehen. Auch diese wird der nächstfolgenden bald Platz machen, Aus den ehemals „herrschaftlichen Wohnungen“ entstehen durch Teilungen und Änderungen Kleinwohnungen. Arbeiter und kleine Leute, womöglich noch mit Schlafgänger, ziehen ein und vertreiben die besseren Mieter, die sich vielleicht noch in den Wohnungen des Vorderhauses gehalten haben. Ein solches Haus geht seinem Ruin unaufhaltsam entgegen. Der Hausbesitzer sieht sich, wenn er seinen Besitz nicht rechtzeitig abgestoßen hat um den erhofften Gewinn betrogen. Die einlaufenden Mieten reichen nicht mehr aus, die drückenden Hypothekenzinsen zu decken. Selbst mittellos oder nur mit sehr geringem eigenen Vermögen ausgestattet, ist der „Besitzer“ eines Hauses oft um Werte von mehreren 100 Tausend Mark und mehr dann bald ein ruinierter Mann.

Die an und für sich schon größtenteils auf unhaltbarer Basis stehenden Hausbesitzer werden durch die Unreellität der Bauten zweifelhafter Unternehmerelemente schwer gefährdet. Wenn man bedenkt, daß insgesamt mindestens ein Fünftel unseres gesamten Nationalvermögens in Miethausbau investiert ist, so wird einem offenkundig, wie groß die Gefahr für unser gesamtes Wirtschaftsleben ist, die ihm von der Seite des unsoliden und rein spekulativen Unternehmertums droht. Es würde zu weit gehen, wollte man das gesamte Bauunternehmen mit diesem schweren Vorwurf belegen. Es gibt noch heute, auch in den Großstädten, hinreichend viele solide Bauunternehmer, die, gestützt auf ein tüchtiges technisches Können, auf eine reiche Erfahrung, sich abseits jeglicher spekulativen Betätigung halten und die Stützen aller gesunden Bautätigkeit sind. Solche Unternehmer üben lediglich Bestellbautätigkeit aus. Sie sind auch meistens wirtschaftlich stark genug, Zeiten wirtschaftlichen Niederganges zu überdauern, ohne zu einer spekulativen Bautätigkeit schreiten zu müssen. Das spekulative Bauunternehmertum ist weder in Zeiten steigender noch fallender Konjunktur in der Lage, sich den Bedürfnissen anzupassen. In den Zeiten eines wirtschaftlichen Aufschwunges ist es nicht fähig, dem gesteigerten Wohnungsbedarf nachzukommen und es versagt erst recht und wird zur Gefahr für die ganze Volkswirtschaft in den Zeiten wirtschaftlichen Niederganges. Es muß weiter bauen, selbst bei vollständigem Mangel an Wohnungsbedarf, ja bei ausgesprochener Überproduktion auf dem Wohnungsmarkt, und die dazu benötigten Gelder belasten den ohnehin schon knappen Geldmarkt noch mehr und vergrößern die wirtschaftliche Krise. Daß dann die Spekulationsbauten in solchen Zeiten den Stempel der Unsolidität besonders deutlich an der Stirne tragen, ist nicht verwunderlich. Die Bestellbautätigkeit hebt sich gerade diesen Verhältnissen gegenüber besonders vorteilhaft ab. Sie ist der Ausdruck des tatsächlich bestehenden Wohnungsbedürfnisses. Keinem Privatmann wird es einfallen, Wohnungen errichten zu lassen zu einer Zeit, wo in allen Teilen der Stadt eine Überproduktion von Wohnungen besteht. Selbst alle die Körperschaften, die gemeinhin den Bestellbau pflegen, gemeinnützige Baugesellschaften, Bauvereine, industrielle Unternehmugen und dergleichen werden ihre Bautätigkeit zu einer Zeit teuren Geldstandes und reichlichen Angebots einschränken. Erfolgt auf den Niedergang der Aufschwung, dann wird auch die Bestellbautätigkeit kräftiger einsetzen. Im Vertrauen auf die wirtschaftliche Entwicklung der nächsten Zukunft werden die einen ihr Sehnen nach einem eigenen Heime zur Durchführung bringen, die anderen werden die wieder flüssig gewordenen Kapitalien anlegen im Bau von guten Miethäusern, die ihnen selbst und anderen eine gute Wohngelegenheit bieten sollen. Diese auf Bestellung errichteten Bauten werden im allgemeinen ein anderes Gesicht haben wie die Verkaufsbauten, sie werden solider gebaut und vielleicht auch weiträumiger und großzügiger angelegt sein. Denn sie sollen ja auf lange Zeit hinaus einem und demselben Besitzer durch Vermieten einen hinreichenden Nutzen gewähren, während die Verkaufsbauten dem Erbauer nur einen einmaligen, möglichst bald zu erzielenden Nutzen durch Verkauf bieten sollen. Die Entstehungsbedingungen beider Bautenkategorien lassen daher schon annehmen, daß im allgemeinen die Bestellbautätigkeit bessere Wohnungen schaffen wird als die Verkaufsbautätigkeit.

Will man den Wert der beiden Gruppen für unsere Volkswirtschaft und unser Volkswohl erfassen, so ist es mit dieser Annahme nicht getan. Dazu ist es notwendig, diese Frage statistisch aufzuarbeiten und dabei alle Beobachtungspunkte zu untersuchen, die in der Baustatistik üblich sind.

Diese Untersuchung soll uns im folgenden Abschnitte beschäftigen.

II. Die Bestell- und Verkaufsbauten.

Die Unterscheidung der Wohnungsbauten nach Bestellbauten und Verkaufsbauten ist zum ersten Male durchgeführt und veröffentlicht von Dr. Wolff in seiner Schrift:

„Die Bautätigkeit in der Stadt Zürich 1891 bis 1905“ Abschnitt 12.

Die Ergebnisse dieser Untersuchung werden in der nachfolgenden Abhandlung verwertet werden. In der Hauptsache soll aber zur Lösung der Frage nach der Art und dem Werte der Bestell- und Verkaufsbauten ein Material benutzt werden, das das statistische Amt der Stadt Halle für 935 in Halle gelegene Häuser aufgestellt hat. Das Material umfaßt alle die Eigenschaften der Häuser, die überhaupt statistisch erfaßt werden können und die in folgende drei Gruppen zerlegt werden können:

1. allgemeine Eigenschaften der Häuser,
2. körperliche " " "
3. wirtschaftliche " " "

Zu der ersten Gruppe gehören:
das Alter, die Zahl und die Stadtlage der Bauten.

Zu der zweiten Gruppe:
die Grundstücksfläche, die überbaute Fläche, die Freifläche, die Stockzahl, die Haushöhe, der Rauminhalt und die Wohnungszahl mit der Wohnungsgröße der Bauten.

Zu der dritten Gruppe:
der Feuer-Versicherungswert, der Verkehrswert, der Mietwert, der Mietausfall, der Mietertrag und die Hausrente.

Untersucht man alle diese Gesichtspunkte an der Hand des vorhandenen Zahlenmaterials für die 935 Wohnbauten mit der Gliederung nach Bestell- und Verkaufsbauten, so dürfte ein Urteil zu gewinnen sein, das für Halle wenigstens Anspruch auf Gültigkeit erheben darf.

Zuvor jedoch ist auf die Art und Gewinnung dieses Materials näher einzugehen.

Für die Zusammenstellung desselben hat eine sogenannte primärstatistische Erhebung nicht stattgefunden; die Zahlen sind vielmehr größtenteils aus vorhandenem Verwaltungsmaterial abgeleitet. Zu diesem Material gehören in erster Linie die Umsatzsteuerlisten, die seit der Einführung der Umsatzsteuer in Halle im Jahre 1900 jährlich geführt werden. Aus diesen Listen ist sowohl die Zahl der innerhalb eines Jahres umgesetzten Grundstücke als auch ihr Verkehrswert zu entnehmen.

Die Zahl der Umsätze wird in diesen Listen zweifellos richtig erfaßt sein, da nach dem Stempel-Steuergesetz vom 31. Juli 1895 jeder Kaufvertrag mit dem staatlichen Kaufstempel versehen sein muß, um Rechtsgültigkeit zu erlangen. Es liegt somit nicht im Interesse der vertragschließenden Parteien, den Kauf zu verheimlichen.

Bezüglich der in den Umsatzsteuerlisten enthaltenen Angaben über die Höhe der Umsatzsumme können Ungenauigkeiten vorkommen. Jedoch sind diese nach Dr. Wolff „Haushöhe und Hausrente", Beiträge zur Statistik der Stadt Halle Heft 7, wenig belangreich. Entsprechend dem Beginn der Umsatzsteuer setzt das Untersuchungsmaterial bei den im Jahre 1900 umgesetzten Häusern ein und umfaßt den Zeitraum von 1900 bis 1908. Die Zahl der innerhalb dieser Zeitspanne umgesetzten Grundstücke mußte mit Rücksicht auf den Charakter

der Untersuchung auf die mit Mietobjekten besetzten Grundstücke und auf die lediglich freihändig umgesetzten Grundstücke beschränkt werden. Und von diesen freihändig umgesetzten Mietgrundstücken mußten noch alle einwohnigen Objekte (Einfamilienhäuser und dergleichen) ausgeschieden werden, weil diese eine Differenzierung der Wohnbauten nach einzelnen Stockwerken nicht gestatteten. Nach diesen Abschreibungen verblieb ein Untersuchungsmaterial von 935 umgesetzten Grundstücken.

Konnte nun somit aus den Umsatz-Steuerlisten die Zahl und der Umsatzwert der Objekte bestimmt werden, so wurden die mehr wirtschaftlichen Momente eines Wohnhauses — der Mietwert, der Mietertrag, der Mietausfall, die Rentabilität und dergleichen — aus den Nachweisungen der Nutzertragssteuer hergeleitet, die in Halle an Stelle der sonst in Großstädten eingeführten Grundsteuer nach dem gemeinen Wert besteht. Diese Nachweisungen werden im Anfange eines jeden Jahres für jedes immobile Nutzobjekt erhoben. Die rein körperlichen und technischen Eigenschaften der Häuser und Grundstücke — Grundstücksfläche, überbaute Fläche, Freifläche, Stockfläche und Stockzahl, Haushöhe und Baujahr — konnten durch die in den Archiven der Baupolizei lagernden Baupläne eines jeden Hauses festgelegt werden.

Die Scheidung der Bauten nach Bestellbauten und Verkaufsbauten mußte schließlich mit Hilfe der Lokalkenntnis der Baupolizei erfolgen.

Aus dem Vorstehenden ergibt sich, daß für die Untersuchung nicht die Häuser eines bestimmten Stadtteiles oder einiger Straßen herangezogen sind, sondern die über die ganze Stadt zerstreuten, innerhalb der Jahre 1900 bis 1908 nach Ausweis der Umsatzsteuerlisten umgesetzten Wohnungsgrundstücke, die alsdann je nach dem Berufe ihrer ersten Bauherren nach Bestellbauten und Verkaufsbauten gruppiert worden sind. Dabei konnte es fraglich erscheinen, welche Person als „erster Eigentümer" anzusprechen war, die, welche die Rohbauabnahme beantragte, oder die, auf welche die Bezugsbewilligung lautete. In dem gebotenen Material ist die Person als „erster Eigentümer" aufgefaßt, auf deren Namen die amtliche Bezugsbewilligung lautete.

Untersuchen wir nunmehr die Eigenschaften der Bauten unter Gliederung nach Bestell- und Verkaufsbauten.

a) Die allgemeinen Eigenschaften der Bestell- und Verkaufsbauten.

1. Die Anzahl derselben.

Es wurde bereits auf Seite 8 festgestellt, daß das hallische Untersuchungsmaterial sich nach Abzug aller ungeeigneten Objekte auf 935 Bauten bezieht. Die Aussonderung nach Bestell- und Verkaufsbauten hat ergeben, daß von diesen 935 Bauten 348 oder 37,2 % Bestellbauten und 584 oder 62,8 % Verkaufsbauten waren. Die Verkaufsbauten waren mithin numerisch nicht unerheblich gegenüber den Bestellbauten vorherrschend. Dasselbe Überwiegen ist auch in der

erwähnten Züricher Untersuchung festgestellt worden. Von den untersuchten 2179 Neubauten des Jahrzehnts 1896 bis 1905 waren dort 615 oder 28,2 % als Bestellbauten und 1564 oder 71,8 % als Verkaufsbauten ausgeführt worden. In Zürich hat somit die Verkaufsbautätigkeit sogar mehr als $^7/_{10}$ der ganzen Bautätigkeit 1896 bis 1905 eingenommen.

Es ergibt sich somit:

Innerhalb der Mietbautätigkeit werden mehr Häuser auf Verkauf, d. h. auf Spekulation, gebaut als auf Bestellung.

2. Zahl und Baujahr der Bestell- und Verkaufsbauten.

In dem hallischen Material sind die Häuser nach ihrem Alter derartig gegliedert, daß Bauperioden entstehen, die der Gültigkeitsdauer der wichtigsten hallischen Bauordnungen entsprechen. Die Bauordnungen von Halle datieren

vom 19. Juli 1879,
vom 10. April 1889,
und vom 20. Juli 1898,

die letztere mit einigen Zusätzen und Veränderungen vom 25. Juli 1905. Die neueste Bauordnung vom 9. Juni 1910 kommt mit Rücksicht darauf, daß das Material bereits mit dem Jahre 1908 abschließt, nicht in Betracht. Die Bauordnungen sind mithin ungefähr alle zehn Jahre neu aufgestellt worden. Nimmt man danach die Jahre der Bauordnungen als Abgrenzung von Bauperioden und fügt das Jahr 1870/71 noch als weitere Abgrenzung hinzu, lediglich um die Gruppe der Häuser vor 1880 nicht allzu stark anschwellen zu lassen, so entstehen fünf Bauperioden:

vor 1871,
1871 bis 1880,
1898 bis 1890,
1891 bis 1900,
1901 bis 1908.

Untersucht man nun, wie sich die Bestell- und Verkaufsbauten auf diese Bauperioden verteilen, so ergibt sich:

Anzahl und Baujahr der Bestell- und Verkaufsbauten in Halle.

Tabelle 1.

Baujahr	Bastellbauten		Verkaufsbauten		Alle Bauten	
	absolut	%	absolut	%	absolut	%
vor 1871	143	94,1	9	5,9	152	16,3
1871 bis 1880	73	79,3	19	20,7	92	9,8
1881 bis 1890	65	32,2	137	67,8	202	21,6
1891 bis 1900	43	20,4	168	79,6	211	22,6
1901 bis 1908	24	18,6	254	91,4	278	29,7
zus.	348	37,2	587	62,8	935	100,0

Die in der Tabelle sich widerspiegelnde Tatsache, daß von den innerhalb der Jahre 1890 bis 1898 umgesetzten Wohngrundstücken rund 75 % jüngeren Datums, d. h. aus den Jahren 1881 bis 1908 sind, erklärt sich einmal aus der größeren Marktgängigkeit der neueren Bauten überhaupt, dann aber insbesondere daraus, daß diese jüngeren Bauten zu 80,9 % als Verkaufsbauten errichtet sind. Je älter die Bauten sind, um so mehr charakterisieren sie sich als Bestellbauten. Von den 1890 bis 1898 umgesetzten Bauten, die aus der Periode vor 1871 stammen, sind 94,1 % Bestellbauten und nur 5,9 % Verkaufsbauten, von denjenigen, deren Baujahre in die Periode 1901 bis 1908 liegen, sind jedoch 8,6 % Bestellbauten und 91,4 % Verkaufsbauten. Das Verhältnis hat sich somit vollständig umgedreht. Der Anteil der Verkaufsbautätigkeit an der Wohnungserstellung hat seit 1871 mit raschen Schritten zugenommen auf Kosten der Bestellbautätigkeit, die immer mehr zurückweichen mußte.

Die Untersuchung, die Dr. Wolff für die Züricher Bautätigkeit nach demselben Gesichtspunkte anstellt, ergibt zwar diese Tatsachen für Zürich nicht in derselben krassen Weise, ist aber in anderer Beziehung für unsere Untersuchung interessant.

Anzahl und Baujahr der Bestell- und Verkaufsbauten in Zürich.

Tabelle 2.

Jahr	Bestellbauten		Verkaufsbauten	
	absolut	in % aller Bauten des Jahres	absolut	in % aller Bauten des Jahres
1896	135	29,4	326	70,6
1897	129	30,7	291	69,3
1898	81	25,2	140	74,8
1899	75	28,6	187	71,4
1900	48	22,7	163	77,3
1901	34	28,6	84	71,2
1902	32	35,2	59	64,8
1903	23	28,1	59	71,9
1904	27	25,9	86	76,1
1905	31	31,0	69	69,0
zus. 1896 bis 1905	615	28,2	1564	71,8

In den einzelnen Jahren schwankte in Zürich nach der vorstehenden Tabelle der Anteil des Verkaufsbaues zwischen 64 und 75 % der Gesamtbautätigkeit, die Bestellbautätigkeit zwischen 23 und 31 %. „Höchst beachtenswert ist die Erscheinung, daß der Verkaufsbau in den Jahren der Bevölkerungsabnahme verhältnismäßig stärker auftritt als in den anderen Jahren; denn in den Jahren 1898 und 1900, d. i. in den Jahren eines Bevölkerungstillstandes und Rückganges, zeigt der Verkaufsbau 74,8 % und 77,3 % Anteil an der Bautätigkeit. Die gewerbsmäßige Bautätigkeit hat danach sich in viel geringerem Maße als die

nicht gewerbsmäßige, den gegenüber den Jahren 1896/97 veränderten Bautenabsatz und Nutzungsbedingungen angepaßt[1])."

Für die Stadt Halle läßt sich dieses Ergebnis aus dem vorhandenen Material nicht ableiten, da die für die zehnjährigen Bauperioden gegebenen Zahlen eine differenzierte Beobachtung der Bautätigkeit nach einzelnen Baujahren nicht zulassen. Bei dem Charakter der Verkaufsbautätigkeit und der wirtschaftlichen Lage der sie ausübenden Bauunternehmer ist jedoch anzunehmen, daß dieses für Zürich zahlenmäßig gewonnene Ergebnis auch für Halle und andere Großstädte Geltung hat.

Wir kommen somit zu folgendem Ergebnis:

Die Bestellbautätigkeit ist seit den siebziger Jahren immer mehr zurückgegangen. Die Wohnungsproduktion ist in immer mehr steigendem Maße von der Verkaufsbautätigkeit bestritten und in den letzten Jahren der Untersuchung fast ausschließlich von ihr durchgeführt worden. Die Verkaufsbautätigkeit ist jedoch nicht in der Lage, sich den Konjunkturschwankungen anzupassen und bedeutet darum in den Zeiten des Niederganges eine wirtschaftliche Gefahr.

3. Die Stadtlage der Bestell- und Verkaufsbauten.

Das im vorigen Abschnitt gewonnene Ergebnis, nach welchem die älteren Bauten sich in der Hauptsache als Bestellbauten charakterisieren, führt zu der Annahme, daß die Bestellbauten in den älteren und ältesten Stadtteilen vorherrschen. Für eine dahin zielende Untersuchung empfiehlt es sich, die Aufteilung der Stadt nach den vier Bauzonen vorzunehmen, in die Halle seit 1898 aufgeteilt ist. Von diesen umfaßt Zone I die Innenstadt, die eigentliche Geschäftsstadt, Zone II die angrenzenden Stadtteile mit den Hauptteilen des im Jahre 1900 eingemeindeten Vorortes Trotha und etwa einem Drittel des im gleichen Jahre eingemeindeten Vorortes Giebichenstein, Zone III den Rest des nördlichen Stadtgebietes vor 1900 mit annähernd zwei Drittel des ebenfalls 1900 eingemeindeten Vorortes Cröllwitz und Zone IV den Rest des südlichen Stadtgebietes mit dem Hauptstück von Giebichenstein und der Restteilen von Cröllwitz und Trotha.

Nach Dr. Wolff, „Haushöhe und Hausrente, Beiträge zum Problem der Stockwerkshäufung" Seite 36, umfaßt Zone II weit mehr als ein Viertel aller Gebäude in Halle, Zone I wohl auch noch über ein Viertel, Zone III und IV umfassen den Rest im Verhältnis von etwa 3 : 2.

[1]) H. Wolff, Die Bautätigkeit in der Stadt Zürich 1896—1905 Seite 65.

Die Stadtlage der Verkaufs- und Bestellbauten.

Tabelle 3.

Baujahr	Bauzone	Anzahl der Gebäude		
		Bestellbauten	Verkaufsbauten	Gesamtzahl
vor 1871	I	96	4	
1871 bis 1880		13	2	
1881 bis 1890		16	14	
1891 bis 1900		12	38	
1901 bis 1908		12	37	
zus.		149	95	244
vor 1871	II	39	3	
1871 bis 1880		43	13	
1881 bis 1890		41	92	
1891 bis 1900		27	116	
1901 bis 1908		11	190	
zus.		161	414	575
vor 1871	III	6	2	
1871 bis 1880		12	3	
1881 bis 1890		5	18	
1891 bis 1900		3	5	
1901 bis 1908		1	8	
zus.		27	36	63
vor 1871	IV	2	—	
1871 bis 1880		5	1	
1881 bis 1890		3	13	
1891 bis 1900		1	9	
1901 bis 1908		—	19	
zus.		11	42	53
Alle Zonen . . .		348	587	935

Von den umgesetzten Grundstücken waren

in Zone	Bestellbauten	Verkaufsbauten
I	61,1 %	38,9 %
II	28,0 %	72,0 %
III	42,9 %	57,1 %
IV	20,8 %	79,2 %

Zone I, die Innenstadt, ist mithin die einzige, in der sich unter den umgesetzten Grundstücken weitaus mehr bestellte Bauten als zum Verkauf errichtete Bauten befanden. Dies Ergebnis wird lediglich erzielt durch die älteren, d. h. vor 1871 errichteten Bauten. Durch ihren Bestand an alten, von der spekulativen Bautätigkeit noch nicht berührten Grundstücken wird die Innenstadt, die City, sich in den meisten der mittleren Großstädte als die Domäne der bestellten Bauten darstellen. Sie wird es aber auch in den Großstädten tun, in denen der Umwandlungsprozeß der City aus dem Wohn- und Geschäftszentrum in ein

reines Geschäftszentrum bereits weiter vorgeschritten ist, wo die Wohnungen aus den Straßen der City gewichen und Geschäfts- und Warenhäusern Platz gemacht haben. Je individueller ein Bauvorhaben ist, um so mehr ist es auf die Bestellbautätigkeit gerichtet. Die meisten Bauten die in der City unserer modernen Großstädte errichtet werden, sind Individualbauten: Geschäftshäuser, Warenhäuser, Bureauhäuser, Hotels Restaurants, Cafés, Theater, Konzerthäuser und dergleichen. Bauten die in der Regel für alle Zeiten nur dem einen Zwecke dienen können, für den sie gebaut sind und darum nie auf eine ungewisse Bestimmung und einen unbekannten Besitzer hin für Verkauf errichtet werden können. Je mehr ein Stadtteil mithin mit derartigen Individualbauten durchsetzt wird, um so mehr wird in ihm die Bestellbautätigkeit vorherrschen. Umgekehrt ist anzunehmen, daß, je mehr Wohnhausbauten in einem Stadtteil vorherrschen, um so kräftiger die Verkaufsbautätigkeit in Erscheinung treten wird. Diese Annahme wird belegt durch die für Zone II der Stadt Halle gewonnenen Zahlen. Zone II ist in der Hauptsache Wohnzone. Die in früheren Vorortgemeinden Trotha und Giebichenstein gelegenen Häuser dienen in der Hauptsache dem Wohnungsbedürfnisse. Unter den in dieser Zone umgesetzten Häusern waren aber 72 % Verkaufsbauten und nur 28 % Bestellbauten. Noch ausgeprägter ist der Unterschied zwischen Bestell- und Verkaufsbauten bei den zur Zone IV gehörenden umgesetzten Grundstücken. Von diesen waren 20,8 % Bestellbauten und 79,2 % Verkaufsbauten. In dem südlichen Teile der Zone IV herrscht die Arbeiterbevölkerung Halles vor und dementsprechenddas Wohngebäude, und zwar das Kleinwohnungsgebäude. Die Verkaufsbautätigkeit versorgt somit nicht nur den allgemeinen Wohnungsmarkt intensiver als die Bestellbautätigkeit, sondern auch insbesondere den Kleinwohnungsbau.

Eine gewisse Abschwächung der Feststellung, daß in den ausgesprochenen Wohngegenden der Verkaufsbau markant hervortritt, liegt in den für Zone III gewonnenen Zahlenmaterial. Obwohl Zone III ausgesprochene Wohngegend ist, ist das Verhältnis der Bestellbauten zu der Verkaufsbauten mit 42,9 %: 57,1 % erheblich kleiner. Die Erklärung liegt wohl in der Tatsache, daß Zone III das beste Wohnviertel Halles ist, das Wohnungen enthält, die durch die wirtschaftliche und gesellschaftliche Stellung ihrer Benutzer eine gute und sichere Rente anzulegenden Kapitals versprachen und die darum mehr für die Bestellbautätigkeit geeignet waren als die Häuser anderer Wohngegenden.

Es bleibt mithin das Ergebnis:

Innerhalb der einzelnen Stadtteile herrscht die Bestellbautätigkeit da, wo die Individualbauten, Geschäftshäuser, Wohnhäuser mit gewerblicher Nutzung und dergleichen, der Verkaufsbau jedoch da, wo die Wohnhausbauten vorwiegen.

Dieses Ergebnis wird noch schärfer erfaßt, wenn man die Gebäude nach ihrer Nutzungsart, ob reine Wohngebäude oder Wohn- und Geschäftsgebäude, untersucht.

4. Die Nutzungsart der Bestell- und Verkaufsbauten.

Die Gebäude, in denen sich Wohnungen befinden, sind zu unterscheiden danach, ob sie nur zum Wohnen benutzt werden oder ob sie auch noch gewerblich genutzt werden. Die einen nennen wir „reine Wohngebäude", die anderen „Wohn- und Geschäftsgebäude". Die „reinen Geschäftsgebäude", sowie alle im vorigen Abschnitte genannten Individualgebäude geschäftlicher Art sind in das Untersuchungsmaterial nicht aufgenommen, weil sich die vorliegende Untersuchung auf die Bedeutng der Verkaufs- und Bestellbauten für den Wohnungsmarkt allein erstrecken soll. Es sind sogar alle die Bauten ausgeschieden, in denen die gewerbliche Nutzung die Wohnungsnutzung übertraf. Auf Grund dieser Aussonderung ergab sich, daß von den 935 umgesetzten Grundstücken 449 oder 48 % reine Wohngebäude und 486 oder 52 % Wohn- und Geschäftsgebäude waren. Von den 449 reinen Wohngebäuden entfielen 144 oder 32,1 % auf die Bestelltätigkeit und 305 oder 67,9 % auf die Verkaufsbautätigkeit; von den 486 Wohn- und Geschäftsgebäuden waren 204 oder 41,9 % bestellte Bauten und 282 oder 58,1 % zum Verkauf errichtete Bauten.

Vergleichen wir hiermit die für Zürich vorliegenden Zahlen, so ergibt sich, daß von 1769 Mehrfamilienhäusern mit und ohne Geschäftslokal

697 reine Wohngebäude,
1072 Wohn- und Geschäftsgebäude

waren.

Von diesen letzteren waren 24,7 % Bestellbauten, von den ersteren nur noch 20,8 %.

Übereinstimmend mit Halle ergibt sich mithin auch hier, daß

je mehr die Erstellung der reinen Wohngebäude in Frage kommt, die Verkaufsbautätigkeit um so stärker hervortritt.

Dieser starke Anteil der Verkaufsbautätigkeit an der Wohnungsproduktion tritt noch schärfer zutage, wenn man, wie dies für Halle geschehen soll, die Häuser nach der Zahl der Wohngeschosse untersucht.

Die 348 Bestellbauten unserer 935 Objekte lieferten insgesamt 968 volle Wohnstockwerke (Erdstock, 1, 2, 3, 4 Obergeschosse), die 587 Verkaufsbauten 1938.

Von den ersteren kommen

373 auf die Wohnungsbauten,
595 auf Wohn- und Geschäftsbauten,
zus. 968.

Von den Verkaufsbauten

952 auf die Wohnungsbauten,
986 auf die Wohn- und Geschäftsbauten,
zus. 1938.

100 Bestellbauten lieferten 278 Wohnstockwerke, 100 Verkaufsbauten dagegen 330.

Da es in den Bestrebungen der Verkaufsbautätigkeit liegt, die Wohngeschosse aufs intensivste auszunutzen, d. h. möglichst viele Wohnungen in sie hineinzulegen, so ist anzunehmen, daß die größere Wohnungsproduktivität der Verkaufsbauten noch intensiver in Erscheinung treten wird, wenn man die von ihr geschaffene Wohnungszahl ermitteln könnte. Aus dem hallischen Material ist eine derartige Ableitung nicht möglich. Wohl aber liegen für Zürich geeignete Daten vor.

Die Bestellbautätigkeit lieferte dort nämlich:

Bauten mit je 1	Wohnung	12,7 %
„ „ „ 2 bis 3	Wohnungen	25,8 „
„ „ „ 4 „ 5	„	37,8 „
„ „ „ 6 „ 10	„	22,0 „
„ „ über 10	„	1,7 „

Die Verkaufsbautätigkeit dagegen lieferte:

Bauten mit je 1	Wohnung	1,2 %
„ „ „ 2 bis 3	Wohnungen	15,7 „
„ „ „ 4 „ 5	„	48,9 „
„ „ „ 6 „ 10	„	33,4 „
„ „ über 10	„	0,8 „

Von 100 Bestellbauten schufen 61,5 Bauten mehr als 3 Wohnungen, von 100 Verkaufsbauten dagegen 83,1. Durchschnittlich lieferten in Zürich 100 Bestellbauten 451 Wohnungen, 100 Verkaufsbauten dagegen 571.

Auf Seite 14 war schon aus der Stadtlage der Verkaufs- und Bestellbauten geschlossen, daß in Halle der Verkaufsbau den Bau von Kleinwohnungen mehr pflegt als der Bestellbau. Für Zürich läßt sich dieses Ergebnis zahlenmäßig nachweisen.

Die Wohnungen in den Bestell- und Verkaufsbauten nach der Zimmerzahl.

Tabelle 4. Von den neu erstellten Wohnungen hatten:

Gebäudegruppe	1	2	3	4	5	6	7	8—10	11—15	zus. Zimmer
	Zimmer									
Bestellbauten	66	190	759	716	228	103	56	61	21	4	2 204
Verkaufsbauten	220	890	3603	2182	601	268	100	61	13	1	7 939
Alle Gebäude mit Wohnungen	286	1080	4362	2898	829	371	156	122	34	5	10 143

Von 100 Wohnungen in Zürich hatten unter den

	Bestellbauten	Verkaufsbauten
1 bis 3 Zimmer	45,8	59,4
4 „ 5 „	43,1	35,0
über 5 „	11,1	5,6

Die Verkaufsbautätigkeit hat mithin auch in Zürich intensiver zum Kleinwohnungsbau beigetragen als die Bestellbautätigkeit.

Fassen wir die Erörterungen des letzten Abschnittes noch einmal zusammen, so ergibt sich:

Quantitativ hat der Verkaufsbau größere Bedeutung für die Wohnungsproduktion als der Bestellbau. Insbesondere pflegt er den Kleinwohnungsbau intensiver als der Bestellbau.

Demgegenüber bleibt festzustellen, ob der Verkaufsbau auch qualitativ den Vorrang gegenüber den Bestellbauten einnimmt.

Die Güte der Wohnbauten und ihr Wert für das allgemeine Volkswohl wird bestimmt durch ihre körperlichen Eigenschaften. Zu diesen gehören in erster Linie die Grundstücksgröße, die bebaute Fläche und die Differenz aus diesen beiden, die Freifläche. Des weiteren der Nutzungsumfang der Bauten, d. h. die Zahl der vollen Stockwerke und der Umfang der im Dachgeschoß und Kellergeschoß eingebauten „zum dauernden Aufenthalt“ von Menschen dienenden Wohnräume; des weiteren die Höhe der Gebäude und schließlich das Produkt der überbauten Fläche mit der Höhe der Gebäude: der Rauminhalt.

b) Bestell- und Verkaufsbauten nach ihren körperlichen Eigenschaften.

1. Grundstücksgröße, überbaute Fläche der Verkaufs- und Bestellbauten.

Tabelle 5.

Objekt	Bestellbauten	Verkaufsbauten	zusammen
Zahl	348	587	935
Grundstücksfläche qm	181 253	259 432	440 685
überbaute Fläche „	64 415	133 789	198 204
Freifläche „	116 838	125 643	242 481

Die 935 Gebäude umfassen mithin eine Grundstücksfläche von 440 685 qm. Darnach ist jedes der Grundstücke durchschnittlich 471,3 qm groß. Diese Fläche dürfte der Durchschnittsgröße der Grundstücke in Halle allgemein entsprechen.

Von der Gesamtfläche entfielen 181 253 qm oder 41,1 % auf die Bestellbauten und 259 432 qm oder 58,9 % auf die Verkaufsbauten. Daß unter den angeführten Objekten die bestellten Bauten eine geringere Grundstücksfläche insgesamt aufweisen, ist natürlich, da ja die bestellten Bauten in der Minderzahl sind. Stellt man aber die durchschnittliche Einheitsgrundstücksfläche eines bestellten und eines zum Verkauf errichteten Baues fest, so ergibt sich, daß die Durchschnittsfläche des ersteren 521 qm mißt, diejenige des letzteren jedoch nur 442 qm.

Die durchschnittliche Grundstücksfläche beim Verkaufsbau ist daher geringer als beim Bestellbau.

Die überbaute Fläche der 935 Wohnhausbauten beträgt insgesamt 198 204 qm; davon entfallen 64 415 qm auf die Bestellbauten und 133 789 qm auf die Verkaufsbauten, d. h. es kommt auf einen bestellten Bau durchschnittlich 185 qm überbaute Fläche, auf einen zum Verkauf errichteten jedoch rund 228 qm.

Obwohl mithin die durchschnittliche Grundstücksfläche des Verkaufsbaues durchschnittlich kleiner ist, als beim Bestellbau, ist die überbaute Fläche größer.

Die Verkaufsbautätigkeit beansprucht mithin den Grund und Boden beträchtlich mehr wie die Bestellbautätigkeit.

Zahlenmäßig findet dieses Ergebnis seinen Ausdruck in der Feststellung der Freifläche.

Die durchschnittliche Freifläche eines bebauten Grundstückes beträgt
bei den Bestellbauten 64,4 % der Grundstücksfläche
„ „ Verkaufsbauten 48,4 „ „ „

Die für Zürich ermittelten Zahlen zeigen dieselbe Erscheinung.

Die Freifläche betrug in Zürich
bei den Bestellbauten 74 % der Grundstücksfläche,
„ „ Verkaufsbauten 50 „ „ „

Der Unterschied in der Bodenbeanspruchung der beiden Bautengruppen ist mithin in Zürich noch krasser als in Halle. Die Freifläche der Bestellbauten betrug in der ersteren Stadt fast $^3/_4$ der Gesamtfläche, in der letzteren etwa $^3/_5$, die Freifläche der Verkaufsbauten in Zürich die Hälfte, in Halle nicht ganz die Hälfte der gesamten Grundstücksfläche.

Die allgemeine Feststellung, daß der Verkaufsbau den Boden intensiver belastet als der Bestellbau, ist noch durch die Erörterung zu erweitern, welche Gebäudeart unter den beiden Gebäudegruppen an der Bodenbeanspruchung größeren Anteil hat, das reine Wohngebäude oder das Wohn- und Geschäftsgebäude.

Tabelle 6. Grundstücksfläche, überbaute Fläche, Freifläche der Bestell- und Verkaufsbauten nach reinen Wohngebäuden und Wohn- und Geschäftsgebäuden.

Objekt	Bestellbauten			Verkaufsbauten			Alle Bauten
	Reine Wohngebäude	Wohn- u. Geschäftsgebäude	zus.	Reine Wohngebäude	Wohn- u. Geschäftsgebäude	zus.	
Zahl	144	204	348	305	282	587	935
Grundstücksfläche qm	66 664	114 589	181 253	134 491	124 941	259 432	440 685
Überbaute Fläche „	22 684	41 731	64 415	64 828	68 961	133 789	198 204
Freifläche „	43 980	72 858	116 838	69 663	55 980	125 643	242 481

Entsprechend der stark ausgeprägten Produktion der reinen Wohngebäude beim Verkaufsbau ist bei diesem die auf die reinen Wohngebäude kommende Grundstücksfläche größer als die der Wohn- und Geschäftsgebäude, beim Bestellbau jedoch die der Wohn- und Geschäftsgebäude größer als die der reinen Wohngebäude.

Bei den Bestellbauten sowohl wie bei den Verkaufsbauten ist jedoch übereinstimmend festzustellen, daß die Wohn- und Geschäftsgebäude den Grund und Boden stärker belasten als die reinen Wohngebäude.

Im Durchschnitt besaß jedes einzelne Grundstück .. qm:

Einzelnes Grundstück	Bestellbauten		Verkaufsbauten	
	Reine Wohngebäude	Wohn- u. Geschäftsgebäude	Reine Wohngebäude	Wohn- u. Geschäftsgebäude
Grundstücksfläche	462,9	561,7	440,9	443,1
Überbaute Fläche	157,5	204,5	212,5	244,5

Daraus ergibt sich eine Freifläche

	Reine Wohngebäude	Wohn- u. Geschäftsgebäude	
bei den Bestellbauten	65,9 %	63,5 %	der Gesamt-Grundstücksfläche.
„ „ Verkaufsbauten	51,8 „	45,0 „	

Die Freifläche ist somit für beide Gebäudegruppen bei den Wohn- und Geschäftsgebäuden geringer, als bei den reinen Wohngebäuden, bei den Verkaufsbauten jedoch in stärkerem Maße als bei den Bestellbauten, d. h. mit andern Worten:

Die gewerbliche Nutzung eines Hauses geht mit einer intensiveren Beanspruchung des Grund und Bodens Hand in Hand. Die bodenverzehrende Wirkung des gewerblich genutzten Hauses ist bei den Verkaufsbauten stärker ausgeprägt als bei den Bestellbauten.

Haben wir somit festgestellt, in welcher Weise die Bestell- und Verkaufsbauten den Grund und Boden horizontal beanspruchen, so erübrigt, noch die vertikale Beanspruchung durch die Zahl der Geschosse zu untersuchen.

Nach den hallischen Bauordnungen können die Bauten je nach der Bauzone, in denen sie sich befinden, außer dem Erdstock 1, 2, 3 und 4 Oberstockwerke erhalten.

Die 4 Obergeschosse sind in folgendem als volle Stockwerke bezeichnet. Außerdem liegt aber auch die Möglichkeit vor, im Dach sowohl wie im Keller Wohnräume einzubauen.

Die Vollstockwerke scheiden somit die Häuser in
Häuser mit Erdstock oder 0 Oberstock,
„ „ „ „ 1 „
„ „ „ „ 2 „
„ „ „ „ 3 „
„ „ „ „ 4 „

Durch die Beanspruchung des Kellers und des Daches zu Wohnzwecken entstehen weitere 4 Untergruppen:
Häuser ohne ausgebauten Keller und Dach,
„ mit „ Keller
„ „ „ Dach,
„ „ „ Keller und Dach.

Es bleibt zu untersuchen, wie sich die Bestell- und Verkaufsbauten sowohl der Stockzahl als auch dem Keller- und Dachausbau gegenüber verhalten.

2. Stockzahl der Bestell- und Verkaufsbauten.

Tabelle 7.

Zone	Baujahr	Bestellbauten						Verkaufsbauten						Zus.
		0	1	2	3	4	zus.	0	1	2	3	4	zus.	
I	bis 1870	—	39	45	11	1		—	1	2	1	—		
	1871 „ 1880	—	8	4	1	—		—	—	2	—	—		
	1881 „ 1890	—	1	10	5	—		—	—	5	9	—		
	1891 „ 1900	—	—	5	7	—		—	—	8	30	—		
	nach 1900	—	—	3	9	—		—	1	15	21	—		
	zus.	—	48	67	33	1	149	—	2	32	61	—	95	244
II	bis 1870	3	17	17	2	—		—	—	2	1	—		
	1871 „ 1880	2	15	23	3	—		—	—	9	4	—		
	1881 „ 1890	1	7	29	4	—		—	8	42	41	1		
	1891 „ 1900	—	8	8	11	—		1	1	40	74	—		
	nach 1900	—	3	6	2	—		—	5	169	16	—		
	zus.	6	50	83	22	—	161	1	14	262	136	1	414	575
III	bis 1870	1	3	1	1	—		—	1	1	—	—		
	1871 „ 1880	1	3	8	—	—		—	1	2	—	—		
	1881 „ 1890	—	4	1	—	—		—	5	10	3	—		
	1891 „ 1900	—	2	1	—	—		—	1	2	2	—		
	nach 1900	—	1	—	—	—		—	1	7	—	—		
	zus.	2	13	11	1	—	27	—	9	22	5	—	36	63
IV	bis 1870	—	—	2	—	—		—	—	—	—	—		
	1871 „ 1880	—	4	1	—	—		—	1	—	—	—		
	1881 „ 1890	—	2	1	—	—		—	1	12	—	—		
	1891 „ 1900	—	1	—	—	—		—	1	4	4	—		
	nach 1900	—	—	—	—	—		—	2	16	1	—		
	zus.	—	7	4	—	—	11	—	5	32	5	—	42	53
	Alle Zonen	8	118	165	56	1	348	1	30	348	207	1	587	935

Durch Zusammenstellung der Endresultate der vorigen Tabelle ergibt sich:

Häuser mit	Bestellbauten		Verkaufsbauten		Alle Bauten	
	absolut	in % aller Bestellbauten	absolut	in % aller Verkaufsbauten	absolut	in % aller Bauten
0 Oberstock	8	2,3	1	0,2	9	0,96
1 „	118	33,9	30	5,1	148	15,8
2 „	165	47,4	348	59,3	513	54,8
3 „	56	16,1	207	35,2	263	28,1
4 „	1	5,1	1	0,2	2	0,2

Der Anteil der Häuser mit 0 Oberstock und mit 4 Oberstöcken ist unter den zur Untersuchung herangezogenen 935 Objekten äußerst gering. Er dürfte zu gering sein, um die aus ihm abgeleiteten Folgerungen auf alle Bauten dieser Art übertragen zu können. Trotzdem mögen sie aus der folgenden Untersuchung nicht ausgeschieden werden.

Wir sehen, daß bei den Bauten mit 0 und mit 1 Oberstock der Bestellbau erheblich gegenüber dem Verkaufsbau vorwiegt.

Die Flachbauten, d. h. die Bauten mit keinem oder nur mit einem Obergeschoß waren beim Bestellbau mit 36,2 %, beim Verkaufsbau jedoch nur mit 5,3 % vertreten.

Noch deutlicher wird dieses Ergebnis durch folgende Zusammenstellung:

Es entfielen von 100 Bauten mit

0	Obergeschoß	auf Bestellbauten	88,9,	auf Verkaufsbauten	11,1
1	„	„ „	79,7,	„ „	20,3
2	„	„ „	32,2,	„ „	67,8
3	„	„ „	21,3,	„ „	78,7
4	„	„ „	(50,0),	„ „	(50,0).

Das Ergebnis der letzten Zeile ist durch die geringe Zahl der Objekte getrübt; desgleichen ist das Ergebnis der ersten Zeile nur bedingt zu verwerten. Aus den übrigen Zahlen aber läßt sich mit Sicherheit die Feststellung ableiten, daß mit der steigenden Geschoßzahl der Bestellbau abnimmt, der Verkaufsbau zunimmt.

In Verbindung mit dem Ergebnis über die horizontale Beanspruchung des Grund und Bodens durch die Wohnbauten läßt sich mithin ableiten:

Der Verkaufsbau beansprucht gegenüber dem Bestellbau den Boden intensiver nicht nur horizontal durch eine größere überbaute Fläche auf Kosten der Freifläche, sondern auch vertikal durch stärkere Häufung der Stockwerke.

Der Verkaufsbau türmt aber nicht nur häufiger wie der Bestellbau möglichst viel Stockwerke aufeinander, sondern er trägt auch intensiver als der Bestellbau die Wohnungsmöglichkeit in die Keller- und Dachgeschosse hinein.

3. Der Nutzungsumfang der Bestell- und Verkaufsbauten.

Tabelle 8.

Nutzungsumfang	Bestellbauten					Verkaufsbauten				
	Zone					Zone				
	I	II	III	IV	zus.	I	II	III	IV	zus.
Ohne Keller- und Dachwohnung	49	54	6	5	114	31	88	7	7	133
Mit Kellerwohnung	10	9	8	1	28	1	23	5	6	35
„ Dachwohnung	81	81	3	4	169	52	250	14	25	341
„ Dach- und Kellerwohnung	9	17	10	1	37	11	53	10	4	78
zus.	149	161	27	11	348	95	414	36	42	587

Das heißt: Von 100 Wohnbauten waren

Nutzungsumfang	Bestellbauten	Verkaufsbauten
ohne Keller- und Dachwohnung	32,7	22,5
mit Kellerwohnung	48,6	58,1
„ Dachwohnung	8,0	5,9
„ Keller- und Dachwohnung	10,7	13,5

Die intensivere Ausnutzung der Gebäude liegt mithin in den meisten Fällen bei dem Verkaufsbau. Sein prozentualer Anteil ist niedriger als derjenige des Bestellbaues da, wo außer den Vollstockwerken auf eine Keller- und Dachwohnung verzichtet ist, höher da, wo Keller oder Keller und Dach zusammen zu Wohnzwecken herangezogen sind. Nur am Ausbau der Dachwohnungen allein ist eine Ausnahme festzustellen.

Der Verkaufsbau schreitet daher häufiger zum Ausbau von Keller- und Dachwohnungen als der Bestellbau.

Ist aber diese Eigenschaft der Verkaufsbauten mehr aufs Konto der reinen Wohngebäude oder der Wohn- und Geschäftsgebäude zu setzen?

Nutzungsumfang der Bestell- und Verkaufsbauten nach reinen Wohngebäuden und Wohn- und Geschäftsgebäuden.

Tabelle 9.

Art	Baujahr	Bestellbauten: ohne Keller und Dach	mit Keller	mit Dach	mit Keller und Dach	zus.	Verkaufsbauten: ohne Keller und Dach	mit Keller	mit Dach	mit Keller und Dach	zus.
Reine Wohngebäude	vor 1871	18	1	30	3		2	—	—	—	
	1871 bis 1880	7	10	12	6		1	1	4	3	
	1881 „ 1890	10	4	9	6		23	13	15	18	
	1891 „ 1900	4	2	11	5		25	7	29	10	
	nach 1900	2	—	3	1		5	4	131	14	
	zus.	41	17	65	21	144	56	25	179	45	305
Wohn- und Geschäftsgebäude	vor 1871	35	4	43	9		5	—	2	—	
	1871 bis 1880	12	2	19	5		2	1	6	1	
	1881 „ 1890	15	4	17	—		37	7	18	6	
	1891 „ 1900	7	—	12	2		26	2	63	6	
	nach 1900	4	1	13	—		7	—	73	20	
	zus.	73	11	104	16	204	77	10	162	33	282
	Alle Bauten	114	28	169	37	348	133	35	341	78	587

Durch die Zusammenstellung der Endresultate ergibt sich:

Grundstück	Bestellbauten: reine Wohngebäude abs.	%	Wohn- u. Geschäftsgebäude abs.	%	zus. abs.	%	Verkaufsbauten: reine Wohngebäude abs.	%	Wohn- u. Geschäftsgebäude abs.	%	zus. abs.	%
Ohne Dach- und Kellerwohnung . .	41	35,9	73	64,1	114	32,7	56	42,1	77	57,9	133	22,5
Mit Dachwohnung . .	65	38,8	104	61,2	169	48,6	179	52,5	162	47,5	341	18,1
„ Kellerwohnung .	17	60,8	11	39,2	28	8,0	25	71,5	10	28,5	35	5,9
„ Keller- und Dachwohnung . .	21	56,8	16	43,2	37	10,7	45	57,7	33	42,3	78	13,5
zus.	144		204		348		305		282		587	

Bei den Bestellbauten entfielen von den Wohngebäuden, die weder Keller noch Dachausbau hatten, rund 36 % auf die reinen Wohngebäude und rund 64 % auf die Wohn- und Geschäftsgebäude, und von denjenigen, die Keller- oder Dachnutzung oder beides zusammen zeigten, rund 44 % auf die reinen Wohngebäude und rund 56 % auf die Wohn- und Geschäftsgebäude.

Bei den Verkaufsbauten kamen von den Wohngebäuden ohne Keller- und Dachbau 42 % auf die reinen Wohngebäude und 58 % auf die Wohn- und Geschäftsgebäude, von den Wohngebäuden mit Keller- und Dachausbau rund 55 % auf die reinen Wohngebäude und 45 % auf die Wohn- und Geschäftsgebäude.

Der Keller- und Dachhausbau ist innerhalb des Bestellbaues häufiger bei den Wohn- und Geschäftsgebäuden anzutreffen als bei den reinen Wohngebäuden, innerhalb des Verkaufsbaues jedoch umgekehrt, häufiger bei den reinen Wohngebäuden als bei den Geschäftsgebäuden.

An der an und für sich stärkeren Heranziehung des Keller- und Dachausbaues durch den Verkaufsbau sind die reinen Wohngebäude mehr beteiligt als die Wohn- und Geschäftsgebäude.

Je stärker die reine Wohnungsproduktion der Verkaufsbautätigkeit hervortritt, um so häufiger ist ein Ausbau von Keller und Dach zu Wohnungen festzustellen.

Bermerkenswert ist das Ergebnis bezüglich der Zahl der Vollstockwerke.

Stockzahl der Bestell- und Verkaufsbauten nach reinen Wohngebäuden und Wohn- und Geschäftsgebäuden.

Tabelle 10.

Art	Baujahr	Bestellbauten mit ... Obergesch. 0	1	2	3	4	zus.	Verkaufsbauten mit ... Obergesch. 0	1	2	3	4	zus.
Reine Wohngebäude	vor 1871	3	23	24	1	1		—	1	1	—	—	
	1871 bis 1880	2	18	14	1	—		—	1	6	2	—	
	1881 „ 1890	1	10	18	—	—		—	13	43	13	—	
	1891 „ 1900	—	7	8	7	—		1	3	31	36	—	
	nach 1900	—	1	4	1	—		—	7	134	13	—	
	zus.	6	59	68	10	1	144	1	25	215	64	—	305
Wohn- u. Geschäftsgebäude	vor 1871	1	36	41	13	—		—	1	4	2	—	
	1871 bis 1880	1	12	22	3	—		—	1	7	2	—	
	1881 „ 1890	—	4	23	9	—		—	1	26	40	1	
	1891 „ 1900	—	4	6	11	—		—	—	23	74	—	
	nach 1900	—	3	5	10	—		—	2	73	25	—	
	zus.	2	59	97	46	—	204	—	5	133	143	1	282
	Alle Bauten	8	118	165	56	1	348	1	30	348	207	1	587

Von 100 Bestellbauten mit

... Obergeschoß entfielen	auf reine Wohngebäude	auf Wohn- u. Geschäftsgebäude
0	75,0	25,0
1	50,0	50,0
2	41,2	58,8
3	17,9	82,1
4	(100,0)	(0,0)

Von 100 Verkaufsbauten mit

... Obergeschoß entfielen	auf reine Wohngebäude	auf Wohn- u. Geschäftsgebäude
0	(100)	(0)
1	83,3	16,7
2	61,8	38,2
3	30,9	69.1
4	(0,0)	(100,0)

Die für die Gebäude mit 0 Oberstock und 4 Oberstöcken gewonnenen Zahlen sind wiederum nur bedingt aufzufassen.

Im übrigen ist ersichtlich, daß sowohl bei den Bestellbauten wie auch bei den Verkaufsbauten mit steigender Stockzahl der Anteil der reinen Wohngebäude zurückgeht, derjenige der Wohn- und Geschäftsgebäude aber steigt. Die hohen Gebäude sind mithin zum größten

Teile gewerblich genutzt. Bei den Bestellbauten war unter ihnen nur etwa $^1/_5$, bei den Verkaufsbauten etwa $^1/_3$ nicht gewerblich genutzt. Die gewerbliche Nutzung tritt mithin unter den hohen Gebäuden des Bestellbaues schärfer zutage, wie unter den des Verkaufsbaues. Nach den bestehenden Baupolizeivorschriften dürfen nur die Zonen I und II „hohe Gebäude", d. h. Gebäude mit 4 bzw. 3 Obergeschossen enthalten. In diesen Zonen herrscht aber das Wohnhaus mit Geschäftslokal entschieden vor. In Zone I dürften die Häuser ohne Geschäftslokal äußerst gering sein. Das Vorherrschen des Geschäftslokals bei den hohen Häusern ist mithin durch die Stadtlage derselben erklärt. Von 100 Häusern mit 3 Obergeschossen war 21,3 Bestellbauten, 78,7 Verkaufsbauten. Diese 21,3 % setzten sich zusammen aus $^3/_4$ Wohn- und Geschäftsgebäuden und $^1/_4$ reinen Wohngebäuden.

Soweit mithin der Bestellbau überhaupt an der Errichtung „hoher" Gebäude teilnimmt, ist dies in der Hauptsache auf die in der Geschäftsstadt gelegenen Häuser mit Geschäftslokal zurückzuführen.

Die Domäne der „Hochbauten" bleibt die Verkaufstätigkeit. Aber ihre „hohen" Bauten setzen sich zusammen zu $^1/_3$ aus reinen Wohngebäuden und zu $^2/_3$ aus Wohn- und Geschäftsgebäuden, mithin aus einem größeren Anteil der reinen Wohngebäude und einem kleineren der Wohn- und Geschäftsgebäude als beim Bestellbau.

Wir gewinnen daher:

Unter den „hohen" Gebäuden der Verkaufsbautätigkeit herrschen die lediglich zum Wohnen errichteten Gebäude mehr vor als unter denjenigen der Bestellbautätigkeit. Da außerdem die „hohen" Gebäude bei den ersteren erheblich in der Überzahl sind, so ergibt sich, daß das Gros der hochgelegenen Wohnungen in den zum Verkauf errichteten Gebäuden liegt.

4. Die Nutzfläche der Stockwerke.

Nach den Ermittelungen der Zahl der Stockwerke erübrigt noch die Nutzfläche der Wohnbauten nach der Stockzahl festzustellen.

Unter Nutzfläche der Wohnbauten ist die Summe der Stockflächen, soweit dieselben einen Mietwert aufweisen, verstanden, d. h. die Summe der Flächen der Vollstockwerke (Erdgeschoß, 1. bis 4. Obergeschoß) plus der Fläche der im Keller und Dach eingebauten Räume mit Mietwert ohne Abzug für Mauerstärken, Treppenhaus und Hausflur. Da die horizontale Ausdehnung der Gebäude mit der Stockzahl zunimmt, die höheren Gebäude außerdem stärkere Keller- und Dachnutzung aufweisen, so muß die Nutzfläche mit jedem Stockwerk stärker zunehmen.

Anzahl der Gebäude und Nutzfläche der einzelnen Stockwerke.

Tabelle 11.

a) Bestellbauten:

Art	0 Oberstck.		1 Oberstck.		2 Oberstck.		3 Oberstck.		4 Oberstck.		zus.	
	Zahl	Fläche	Zahl	Fläche	Zahl	Fläche	Zahl	Fläche	Zahl	Fläche	Zahl	Fläche
Reine Wohngebäude	6	1 079	59	20 271	68	33 791	10	9 398	1	391	144	64930
Wohn- und Geschäftsgebäude	2	726	59	22 318	97	59 265	46	48 339	—	—	204	130648
zus.	8	1 805	118	42 589	165	93 056	56	57 737	1	391	348	195578

b) Verkaufsbauten:

Art	0 Oberstck.		1 Oberstck.		2 Oberstck.		3 Oberstck.		4 Oberstck.		zus.	
	Zahl	Fläche	Zahl	Fläche	Zahl	Fläche	Zahl	Fläche	Zahl	Fläche	Zahl	Fläche
Reine Wohngebäude	1	167	25	14 218	215	147814	64	56615	—	—	305	218814
Wohn- und Geschäftsgebäude	—	—	5	2 342	133	103125	143	145493	1	1 740	282	252700
zus.	1	167	30	16 560	348	250939	207	202108	1	1 740	587	471514
Alle Bauten	9	1 972	148	59 149	513	343995	263	259845	2	2 131	935	667092

Nach den vorstehenden Tabellen betrug die Gesamtnutzungsfläche 667 092 qm.

Davon entfielen auf die Bestellbauten 195 578 qm, auf die Verkaufsbauten 471 514 qm.

Die durchschnittliche Nutzungsfläche betrug:

bei den Bestellbauten 562 qm,
„ „ Verkaufsbauten 803 „
„ allen Bauten 713 „

Die durchschnittliche Nutzstockfläche ist beim Verkaufsbau größer als wie Bestellbau.

Die durchschnittliche Nutzstockfläche der reinen Wohngebäude betrug:

bei den Bestellbauten 450,8 qm,
„ „ Verkaufsbauten 717,4 „

der Wohn- und Geschäftsgebäude

bei den Bestellbauten 640,4 qm,
„ „ Verkaufsbauten 896,1 „

Durch die gewerbliche Nutzung wird die Nutzungsfläche bei beiden Gebäudegruppen größer.

Die Nutzstockfläche betrug durchschnittlich in den Gebäuden

	Bestellbauten	Verkaufsbauten	alle Bauten
mit 0 Oberstock	225,6	167	219,1
„ 1 „	360,9	552,6	399,6
„ 2 „	563,9	721,0	670,5
„ 3 „	1 031,0	976,3	988,0
„ 4 „	(391)	(988)	(1065,5).

Daß die Nutzfläche mit jedem Stockwerke zunimmt, ist nach dem oben Gesagten natürlich, auffallend ist jedoch die starke Steigerung der oberen Stockwerke in den hohen Häusern, hervorgerufen durch die bei diesen Bauten besonders starke Keller- und Dachnutzung. Die Nutzungsgelegenheit wird also in den hohen Häusern stärker gesteigert als die Stockzahl [1]).

Besonders stark ist diese Steigerung bei den Bestellbauten mit 2 und 3 Oberstockwerken.

Trennt man die Nutzstockfläche der einzelnen Stockbauten nach reinen Wohngebäuden und Wohn- und Geschäftsgebäuden, so ergibt sich:

Art	Objekte	... Oberstock				
		0	1	2	3	4
Bestellbau	Reine Wohngebäude	179,8	343,5	496,9	939,8	3 911
	Wohn- und Geschäftsgebäude	363,0	378,2	610,5	1 050,5	—
Verkaufsbau	Reine Wohngebäude	167	568,7	687,5	884,6	—
	Wohn- und Geschäftsgebäude	—	468,4	775,3	1 017,4	1 740

Die Nutzfläche der gewerblich genutzten Bauten ist mithin nicht nur im Total größer als bei den reinen Wohnungsbauten, sondern es nehmen gleichmäßig die hohen und niedrigen Gebäude an dieser Erscheinung teil, so daß ein Wohn- und Geschäftsgebäude mit 0 bzw. 1 bzw. 2 usw. Obergeschossen größere Nutzfläche aufweist als ein reines Wohngebäude derselben Kategorie.

Desgleichen ist die durchschnittliche Nutzungsfläche beim Verkaufsbau nicht nur im Total größer als bei dem Bestellbau, sondern auch bei den Bauten jeder einzelnen Geschoßkategorie.

5. Der umbaute Raum.

Zur vollständigen Erfassung der körperlichen Eigenschaften der Wohnbauten gehört schließlich noch die Feststellung des Kubikinhalts „des umbauten Raumes“, Zur Ermittelung des umbauten Raumes eines Hauses ist die überbaute Fläche mit der metrischen Haushöhe zu multiplizieren. Die Höhe der Gebäude ist in der bestehenden hallischen Bauordnung folgendermaßen definiert:

[1]) Wolff, „Haushöhe und Hausrente“.

„Die Höhe für Gebäude an Straßen wird von der Schnittlinie der Bürgersteigfläche mit der Straßenfront, für Hintergebäude von der Schnittlinie der Hoffläche mit der Hoffront bis zur Oberkante des Hauptgesimses oder der Attika, bei Giebelwänden bis zum Schwerpunkt der Giebelfläche und bei überhängenden Dächern bis zur Unterkante der Dachschalung an der Außenfläche der Frontwand gemessen."

Infolge der bereits durchgeführten Untersuchung der Wohngebäude nach ihrer horizontalen und vertikalen Ausdehnung wird die Untersuchung nach dem Kubikinhalt wesentliche neue Momente nicht liefern. Es ist jedoch notwendig, die Einheit des Kubikmeters der beiden Gebäudegruppen festzustellen, um die wirtschaftlichen Momente des Verkehrs- und Mietwertes auf sie zurückführen zu können.

Der Rauminhalt (cbm) der Bestell- und Verkaufsbauten nach reinen Wohngebäuden und Wohn- und Geschäftsgebäuden.

Tabelle 12.

a) Bestellbauten.

Gebäudeart	mit 0 Oberstock		mit 1 Oberstock		mit 2 Oberstock		mit 3 Oberstock		mit 4 Oberstock		zus.	
	Zahl	cbm	Zahl	cbm	Zahl	cbm	Zahl	cbm	Zahl	cbm	Zahl	cbm
Reine Wohngebäude	6	4690	59	80 210,6	68	132 698,1	10	37 844,5	1	720,0	144	256 163,2
Wohn- und Geschäftsgebäude	2	8206	56	97 304,3	97	255 864,9	46	170 331,5	—	—	204	531 746,6
zus.	8	12896	118	177 514,9	165	388 563,0	56	208 216,0	1	720	348	787 909,8

b) Verkaufsbauten.

Reine Wohngebäude	1	687,5	25	65 035,0	215	614 016,0	64	221 479,3	—	—	205	901 217,8
Wohn- und Geschäftsgebäude	—	—	5	9 489,4	133	439 119,9	143	580 404,8	1	6 387,5	282	1035 401,7
zus.	1	6 875	30	74 525,4	348	1053 135,9	207	801 884,1	1	6 387,5	587	1936 619,5
zus.	9	13 583,5	148	252 039,3	513	1441 698,9	263	1010 100,1	2	7 107,5	935	2724 529,3

Von dem Gesamtinhalt der 935 Objekte in Höhe von 2 724 529,3 cbm entfallen 787 909,8 cbm oder 28,9 % auf die Bestellbauten und 1 936 619,5 cbm oder 71,1 % auf die Verkaufsbauten. Durch Division des umbauten Raumes durch die überbaute Fläche entsteht eine durchschnittliche Gebäudehöhe von 12,2 m bei den Bestellbauten,

„ 14,4 „ „ „ Verkaufsbauten.

An der Gesamtsumme sind die reinen Wohngebäude mit einem Kubikinhalt von 1 157 381 cbm, die Wohn- und Geschäftsgebäude mit 1 567 148 cbm beteiligt; dieses entspricht einem durchschnittlichen Kubikinhalt für das einzelne Haus einer jeden Gattung von 2 577,7 cbm bzw. 3224,6 cbm.

Das reine Wohngebäude des Bestellbaues umfaßte 1778,9 cbm, dasjenige des Verkaufsbaues 2 954,8 cbm, das Wohn- und Geschäftsgebäude des Bestellbaues 2 606,6 cbm, dasjenige des Verkaufsbaues 3 671,6 cbm.

Der Rauminhalt betrug durchschnittlich bei den Gebäuden

mit ... Oberstock bei:	Bestellbauten	Verkaufsbauten	allen Bauten
0	1612,0	687,5	1509,3
1	1504,3	2484,1	1702,9
2	2354,9	3026,2	2810,3
3	3718,1	3873,8	3840,7
4	5720,0	6387,5	3503,8

c) Die wirtschaftlichen Eigenschaften der Wohnhäuser.

Im Abschnitt a haben wir Zahl, Alter und Lage der 935 umgesetzten Wohnbauten untersucht, im Abschnitt b die baulichen Eigenschaften; es erübrigt noch, die rein wirtschaftlichen Eigenschaften derselben zu erfassen.

Wie bereits erwähnt, sind als Material für die Untersuchung nach den wirtschaftlichen Momenten unserer 935 Häuser die Nutzertragsnachweisungen benutzt worden. Diese Nachweise gestatteten folgende Feststellungen:

1. den Mietwert jedes Hauses,
2. den Mietausfall,
3. die Leerdauer,
4. den Mietertrag (Nutzertrag) jedes Hauses.

Die Leerdauer ist nur eine zeitliche Parallele des Mietausfalls und kann darum in der nachfolgenden Untersuchung füglich weggelassen werden.

Vor Eintritt in diese Untersuchung ist jedoch eine Definition der einzelnen Begriffe erforderlich.

Der Nutzertrag eines Miethauses wird gemessen an dem Mietertrag, und zwar an dem Brutto-Mietertrag. Da es auf dem Baumarkt üblich ist, den Verkehrswert eines Miethauses als Kaufwert nicht nach den entstandenen Grundstückskosten plus Baukosten, sondern durch Kapitalisierung des möglichen Mietertrages festzustellen, so stellt sich der Verkehrswert dar als der kapitalisierte Mietwert.

Der Mietwert ist die Summe der möglichen Bruttomieten. In der Bruttomiete sind nicht berücksichtigt alle Aufwendungen, die der Vermieter für seine Wohnungen macht, und die naturgemäß einen Abgang von dem Mietertrag darstellen. Diese Abgänge sind zu sehr durch die Persönlichkeit der Vermieter bestimmt, als daß sie genau erfaßt werden könnten.

Der einzige Abgang vom Mietwert, der häufig genug auftritt, um statistisch erfaßt werden zu können, ist der Mietausfall durch Leerstehen

der Wohnungen. Der um den Mietausfall geminderte Mietwert ist der eigentliche Mietertrag oder Nutzertrag der Miethäuser. In dem für die vorliegende Untersuchung übernommenen Material ist als Mietwert der Jahresmietwert zugrunde gelegt, und zwar immer der desjenigen Jahres, aus dem der Verkehrswert durch die Umsatzsteuer bekannt ist.

„Für den Mietausfall ist jedoch nicht ein einzelnes Jahr zugrunde gelegt worden, sondern ungefähr der Zeitraum, aus dem die herangezogenen Umsätze stammen, nämlich das Jahrzehnt 1899 bis 1908. Der Mietausfall dieses Jahrzehnts ist mit einem Zehntel als durchschnittlicher Jahresmietausfall und bei den Häusern aus den Jahren 1901 bis 1908 mit dem durchschnittlichen Jahresausfall vom Mietwert abgezogen worden, um den Nutzertrag, d. h. die Bruttomiete für das Umsatzjahr zu erhalten."

Das Verhältnis des auf diese Weise ermittelten Bruttomietertrages zu dem Verkehrswert bestimmt die Rentabilität eines Hauses. Wird der Bruttomietertrag in Prozenten des Verkehrswertes ausgedrückt, so ergibt sich die Hausrente.

Den Feststellungen nach Verkehrswert und Mietertrag der Bestell- und Verkaufsbauten hat eine Untersuchung der wirklichen Baukosten und deren Belastung des Grund und Bodens vorauszugehen.

Die wirklichen Baukosten eines Hauses anzugeben, wird im allgemeinen nur den ersten Eigentümern möglich sein. Von diesen wird in den wenigsten Fällen eine genaue Angabe der entstandenen Kosten für Grundstückskauf und Hausbau zu erhalten sein.

Man ist daher auf Abschätzungen durch Bausachverständige angewiesen.

Derartige Abschätzungen, „Taxen", werden unter andern für die Feuerversicherung der Gebäude gefordert und können als vorhandenes Material benutzt werden, obwohl nicht unerwähnt bleiben soll, daß das persönliche Moment bei Abgabe der Taxe eine nicht zu unterschätzende Rolle spielt und die Richtigkeit derselben vielfach stark trübt. Immerhin erscheint der Feuerversicherungswert als die objektivste Schätzung der Baukosten.

1. Feuerversicherungswert der Bestell- und Verkaufsbauten nach reinen Wohngebäuden u. Wohn- u. Geschäftsgebäuden. Tabelle 13.

Bauten	Gebäudeart	Zahl der Wohngebäude	Feutertaxe M.
Bestellbauten	Reine Wohngebäude	144	3 881 605
	Wohn- u. Geschäftsgebäude. .	204	9 167 913
	zus.	348	13 049 518
Verkaufsbauten	Reine Wohngebäude	305	15 116 605
	Wohn- u. Geschäftsgebäude. .	282	16 911 721
	zus.	587	32 028 326
	Alle Bauten zus.	935	45 077 844

Der Feuerversicherungswert aller umgesetzten 935 Wohnbauten betrug mithin 45 077 844 M., davon entfallen auf die Bestellbauten 13 049 518 M., auf die Verkaufsbauten 32 028 326 M.

Durch Division der Grundstücksfläche in diese Bausummen erhalten wir die Belastung eines Quadratmeters Grund und Boden durch Baukosten.

Es ergibt sich eine Einheitsbodenbelastung
bei den Bestellbauten von 72 M.
„ „ Verkaufsbauten von 123 „

In Zürich wurde ein Quadratmeter Grundstücksfläche belastet:
bei den Bestellbauten mit 124 Franken
„ „ Verkaufsbauten mit 279 „

Die Verkaufsbauten belasten mithin den Grund und Boden stärker mit Baukosten als die Bestellbauten.

Die Wertabschätzung eines Hauses geschieht im allgemeinen nach dem Kubikmeter umbauten Raumes. Die dabei zugrunde gelegte Gebäudehöhe rechnet allerdings nicht im Sinne der Baupolizei mit dem Abstande der Bürgersteigoberkante bis zur Hauptgesimsoberkante, sondern von der Oberkante des Fußbodens des Kellergeschosses bzw., bei nicht unterkellerten Gebäuden, des obersten Fundamentsbanketts bis zur Hauptgesimsoberkante. Wir können jedoch den auf Seite 28 mit der baupolizeilichen Haushöhe bestimmten Wert zugrunde legen, da es uns in dem vorliegenden Falle weniger darauf ankommt, die wirkliche Baukosteneinheit für beide Gebäudegruppen festzustellen, als vielmehr den Wert derselben zueinander. Die gewonnenen Zahlen werden sich auf diese Weise etwas niedriger stellen, als wie sie die für diesen Fall gültige Berechnung ergeben würde.

Es ergibt sich ein Feuerkassenwert für das Kubikmeter:
beim Bestellbau von 15,15 M.
„ Verkaufsbau von 16,77 „

Unter Zugrundelegung des Feuerkassenwertes sind die Baukosten des Verkaufsbaues höher als die des Bestellbaues.

Dieses Ergebnis muß auffallen, wenn man bedenkt, daß die vom Bauunternehmer auf eigene Rechnung, gewöhnlich auch mit weniger gutem Material und weniger sorgfältig errichteten Bauten billiger sein müßten. Es dürfte bei diesem Ergebnis zu berücksichtigen sein, daß der Verkaufsbau entsprechend seiner spekulativen Tendenz das allergrößte Interesse daran hat, den Feuerkassenwert möglichst hoch zu schrauben.

In vielen Fällen wird der spekulativ arbeitende Bauunternehmer bei seinem die Taxe abgebenden Kollegen das weitestgehende Verständnis finden. Der dann entstehende Feuerkassenwert übertrifft bei weitem die wirklich entstandene Bausumme, selbst dann, wenn die Arbeit des Unternehmers und die Unterhaltung seines Betriebes mit einem entsprechenden Prozentsatz in die Bausumme eingerechnet wird.

Übersteigt aber schon die Feuerversicherungssumme in den meisten Fällen die wirkliche Bausumme, so ist dies erst recht der Fall bei der Umsatzsumme, dem Verkehrswert. Die Feuerversicherungssumme für alle 935 Bauten betrug 45 077 844 M., die Kaufsumme jedoch 50 024 255 M., die Differenz zwischen beiden 4 946 411 M., d. s. rund 5 000 000 M., d. h. rund 10 %.

2. Der Verkehrswert der Bestell- und Verkaufsbauten.

Tabelle 14,

Gebäudeart	Nutzungsart	Zone I	Zone II	Zone III	Zone IV	Zone zus.
Bestellbauten	Reine Wohngebäude	1 344 440	2 079 268	1 047 675	155 100	4 626 483
	Wohn- u. Geschäftsgebäude	6 791 309	4 816 752	457 000	299 090	12 364 151
	zus.	8 135 749	6 896 020	1 504 675	454 190	16 990 634
Verkaufsbauten	Reine Wohngebäude	1 268 362	10 748 859	1 476 550	1 707 425	15 201 196
	Wohn- u. Geschäftsgebäude	5 439 914	11 706 011	212 000	474 500	17 832 425
	zus.	6 708 276	22 454 870	1 688 550	2 181 925	33 039 621
	Alle Bauten	14 844 025	29 350 890	3 193 225	2 636 115	50 024 255

Von dem Verkehrswert aller Häuser in Höhe von 50 024 255 M. entfielen auf die Bestellbauten 16 990 634 M.
„ Verkaufsbauten 33 033 621 „ ,
so daß auf ein Haus
des Bestellbaues 48 824 M. Verkehrswert,
„ Verkehrsbaues 56 275 „ „
kommen.

Setzt man der Verkehrswert der beiden Gebäudegruppen in Beziehung zur Grundstücksfläche, so ergibt sich für einen Quadratmeter Grundstücksfläche
bei den Bestellbauten 94 M. Verkehrswert,
„ „ Verkaufsbauten 127 „ „

Der durchschnittliche Verkehrswert pro Quadratmeter Grundstück ist daher bei den Verkaufsbauten erheblich höher als bei den Bestellbauten.

Der Verkaufswert ist allerdings durch die in ihm liegenden Monopolwerte zu Vergleichen mit absoluten Werten nicht geeignet. Zu diesen Monopolwerten gehört der Preis für den Grund und Boden, dessen Fläche, die Lage des Grundstücks, das Alter des Hauses und seine Ausstattung.

Wie verschieden der Verkehrswert pro Quadratmeter Grundstück in den einzelnen Stadtlagen ist, zeigt folgende Zusammenstellung:

Verkehrswert pro Quadratmeter Grundstück.

in	Bestellbauten	Verkaufsbauten	Alle Bauten
Bauzone I	134,9	161,2	145,6
„ II	74,5	123,7	107,1
„ III	66,7	104,8	82,5
„ IV	76,9	107,6	100,8

Der Verkehrswert nach Quadratmetern Grundstücksfläche war mithin in allen Zonen beim Verkaufsbau höher als beim Bestellbau. Die für die Gesamtheit der Bauten erkenntliche Abstufung kehrt in gleicher Weise beim Bestell- und Verkaufsbau wieder. Am größten ist der Verkehrswert in Bauzone I. Abgesehen davon, daß in Bauzone I die meisten „hohen" Häuser liegen, weist sie die geringste Freifläche auf. Der Verkehrswert ist somit nicht zum mindesten abhängig von der Größe der Freifläche. Die nächst hohe Ziffer des Verkehrswertes weist Zone IV auf. Dieselbe stimmt mit Zone I darin überein, daß in ihr das Wohn- und Geschäftshaus gegenüber dem reinen Wohngebäude vorherrscht. Entsprechend der stärkeren und höheren Überbauung des Bodens durch die Wohn- und Geschäftsgebäude muß auch der Verkehrswert steigen. In den Bauzonen III und IV, die vielfach den reinen Wohngebäuden gewidmet sind, ist dementsprechend der Verkehrswert niedriger.

Diese Tatsache wird noch besser illustriert, wenn man die Verkehrswerte der reinen Wohngebäude einerseits und die der Wohn- und Geschäftsgebäude andererseits nach Kubikmetern umbauten Raumes feststellt. Die reinen Wohngebäude haben einen Verkehrswert von 17,1 M. für das Kubikmeter, die Wohn- und Geschäftsgebäude dagegen von 19,3 für das Kubikmeter also fast 13 % mehr.

An dieser Erscheinung nehmen sowohl die älteren wie auch die jüngeren Bauten teil.

Der Verkehrswert pro Kubikmeter umbauten Raumes betrug in der Bauperiode für die

	reinen Wohngebäude	Wohn- u. Geschäftsgebäude
vor 1881	20,6	24,0
1871 bis 1880	19,4	20,7
1881 „ 1890	16,2	16,2
1891 „ 1900	15,7	19,1
1901 „ 1908	17,7	19,4

Die ältesten Gebäude hatten mithin den größten Verkehrswert.

Die Wertverminderung der Häuser aus den alsdann folgenden Bauperioden erstreckt sich bei den Wohn- und Geschäftsgebäuden bis zu den 90er Jahren, in deren weiteren Verlauf jedoch der Preisstand der 70er Jahre fast wieder erreicht wurde, während die reinen Wohngebäude 10 Jahre länger gebrauchten, ehe sie sich aus dem Preistiefstand erholen konnten.

Mit dem Alter der Gebäude steht die innere Ausstattung in engem Zusammenhang. Ihr Einfluß auf den Verkehrswert wird sich in den meisten Fällen mit dem Einfluß der Alters des Gebäude decken.

Der Einfluß des Preises für Grund und Boden auf den Verkehrswert kann im Rahmen dieser Abhandlung nicht untersucht werden.

Wenn gleich somit eine Menge Faktoren bestehen, die dem Verkehrswert Monopol-Charakter verleihen, so lassen sich doch durch ihn objektive Resultate erzielen, wenn man ihn zu dem Ertrage der Häuser in Beziehung bringt.

Der Ertrag der Häuser wird aber, wie bereits ausgeführt, bestimmt durch den Mietertrag als einem Teile des möglichen Jahresmietwertes.

3. Der Jahresmietwert der Bestell- und Verkaufsbauten.

Tabelle 15.

Baujahr	Bauzone	Bestellbauten		Verkaufsbauten		Alle Bauten
vor 1871	I	42 685	160 820	1 866	7 798	213 169
1871 bis 1880		8 505	31 067	2 115	3 430	45 117
1881 „ 1890		15 953	42 500	13 731	38 162	110 346
1891 „ 1900		4 589	72 796	19 865	147 476	244 726
1901 „ 1908		1 250	78 985	31 788	124 358	236 381
zus.		72 982	386 168	69 365	321 224	849 739
vor 1871	II	11 196	66 621	12 833	10 181	87 998
1871 bis 1880		31 379	54 301	104 881	20 943	119 456
1881 „ 1890		29 286	64 637	135 146	167 109	365 913
1891 „ 1900		34 132	38 396	358 049	221 039	428 713
1901 „ 1908		8 937	23 644	—	259 078	649 708
zus.		114 930	247 599	610 909	678 350	1 651 788
vor 1871	III	2 820	13 320	—	2 775	18 915
1871 bis 1880		23 987	7 122	5 603	—	36 712
1881 „ 1890		11 510	895	42 640	8 659	63 704
1891 „ 1900		10 302	—	15 204	2 990	28 496
1901 „ 1908		2 200	—	14 838	—	17 038
zus.		50 819	21 337	78 285	14 424	164 865
vor 1871	IV	—	—	—	—	2 432
1871 bis 1880		4 804	2 432	—	1 274	12 018
1881 „ 1890		2 082	5 940	11 373	11 855	28 360
1891 „ 1900		1 600	3 050	21 469	—	23 069
1901 „ 1908		—	—	63 049	14 345	77 394
zus.		8 486	11 422	95 891	27 474	143 273
	zus.	247 217	666 526	854 450	1 041 472	2 809 665

Von dem Gesamtjahresmietwert von 2 809 665 M. entfielen
auf den Bestellbau 913 743 M.
„ „ Verkaufsbau 1 895 922 „

Darnach betrug der durchschnittliche Mietwert eines
Bestellbaues 2 626 M.
Verkaufsbaues 3 230 „
allgemein eines Hauses 3 005 „

Das Durchschnittswohnhaus des Bestellbaues hat einen geringeren Mietwert als dasjenige des Verkaufsbaues.

Durch die intensive Ausnutzung des Verkaufsbaues und stärkere Häufung der Wohngeschosse steigt naturgemäß die Mietkraft des einzelnen Hauses.

Führen wir aber die Mietwerte der beiden Gebäudegruppen auf die Einheit des Kubikmeter umbauten Raumes zurück, so ergibt sich

Mietwert pro cbm bei den Bestellbauten 1,16 M.
„ „ „ „ „ Verkaufsbauten 0,97 „

Ein Kubikmeter umbauten Raumes hat mithin bei den Bestellbauten einen erheblich höheren Mietwert als bei den Verkaufsbauten.

Insbesondere trifft dies für die Wohn- und Geschäftsgebäude zu, die folgende Kubusmietwerte aufweisen:

1,25 M. bei den Bestellbauten,
1,01 „ „ „ Verkaufsbauten,

während der Unterschied bei den reinen Wohngebäuden erheblich geringer ist:

0,96 M. bei den Bestellbauten,
0,94 „ „ „ Verkaufsbauten.

Daß die gewerbliche Nutzung eines Hauses den Mietwert günstig beeinflußt, ist nicht überraschend. Auffallend ist jedoch der große Unterschied in dem Mietwert pro Kubikmeter der geschäftlich genutzten Wohnhäuser bei den Bestellbauten einerseits und den Verkaufsbauten andererseits.

Auch hier spielt ebenso wie beim Verkehrswert die Stadtlage eine bestimmende Rolle. Die Höhe der genannten Differenz entsteht aus dem Unterschiede der Mietwerte der Zonen I und IV gegenüber den Zonen II und III, mithin der Zonen, in denen das Geschäftshaus vorwiegt.

Der Kubusmietwert der Bestell- und Verkaufsbauten nach der Stadtlage.
Tabelle 16.

	Bestellbauten		Verkaufsbauten	
	Reine Wohngebäude	Wohn- u. Geschäftsgebäude	Reine Wohngebäude	Wohn- u. Geschäftsgebäude
Zone I	1,04	1,53	1,09	1,21
„ II	0,87	0,97	0,93	0,92
„ III	1,19	1,01	0,92	1,02
„ IV	0,92	1,47	0,98	1,09

Die Differenz betrug in der Bauzone I, d. h. in der besten Geschäftslage, 0,32 M. für das Kubikmeter oder rund 26 %, in der Bauzone IV sogar 0,38 M. oder rund 35 %.

In guten Geschäftslagen hat das Wohn- und Geschäftsgebäude des Bestellbaues einen um 26 %, ja 35 % höheren Kubusmietwert wie das des Verkaufsbaues.

Der Durchschnittsmietwert des reinen Wohngebäudes des Bestellbaues ist dagegen nur um 0,2 % höher als der des reinen Wohngebäudes des Verkaufsbaues.

Auch in der Mietwerthöhe pro Quadratmeter Nutzstockfläche zeigen die Bestellbauten höhere Ziffern wie die Verkaufsbauten.

Der durchschnittliche Mietwert pro Quadratmeter Nutzfläche beträgt nämlich bei den Bestellbauten 4,70 M.
„ „ Verkaufsbauten 4,10 „

und nach Ausscheidung nach reinen Wohngebäuden und Wohn- und Geschäftsgebäuden

	Bestellbau	Verkaufsbau
bei den reinen Wohngebäuden	3,8	3,9
„ „ Wohn- und Geschäftsgebäuden	5,1	4,1

Der Mietwert nach Quadratmetern Nutzstockfläche der geschäftlich genutzten Wohngebäude war beim Bestellbau um rund 25 % höher als beim Verkaufsbau, derjenige des reinen Wohngebäudes ungefähr bei beiden Gebäudearten gleichlaufend.

4. Der Mietausfall der Wohnbauten.

Zur Feststellung des wirklichen Mietertrages der Wohnhäuser ist der Mietausfall von dem Mietwert als dem möglichen Mietertrag in Abzug zu bringen.

In welcher Weise der Mietausfall durch Leerstehen der Wohnungen für unsere Bauten festgestellt ist, wurde schon auf Seite 30 gesagt.

Der Mietausfall der Bestell- und Verkaufsbauten.
Tabelle 17.

Gebäudeart	Bauzone	Bestellbauten	Verkaufsbauten	Zusammen
Reine Wohngebäude	I	1 638,9	1 407,4	
	II	1 182,9	9 576,4	
	III	915,8	1 049,5	
	IV	82,0	1 628,5	
	zus.	3 819,6	13 661,8	17 481,4
Wohn- u. Geschäftsgebäude	I	7 456,4	5 048,2	
	II	3 963,7	8 347,9	
	III	275,7	148,8	
	IV	107,9	523,9	
	zus.	11 803,7	14 068,8	25 872,5
Alle Gebäude	I	9 095,3	6 455,6	
	II	5 146,6	17 924,3	
	III	1 191,5	1 198,3	
	IV	189,9	2 152,4	
	zus.	15 623,3	27 730,6	43 353,9

Der jährliche Mietausfall betrug im ganzen 43 354 M. Davon entfallen

auf den Bestellbau 15 623 M.
„ „ Verkaufsbau 27 731 „

Durchschnittlich wurde darnach jährlich das

einzelne Haus mit 46,4 M. Mietausfall,
„ Bestellhaus „ 44,8 „ „
„ Verkaufshaus „ 47,2 „ „

betroffen.

Das einzelne Haus der Bestellbautätigkeit hatte somit durchschnittlich einen geringeren jährlichen Mietausfall als das der Verkaufsbautätigkeit.

Setzt man den Mietausfall in prozentuale Beziehung zum Mietwert, so ergibt, daß der erstere

beim Bestellbau 1,6 %,
„ Verkaufsbau 1,4 „

des letzteren beträgt.

Das Resultat ist zurückzuführen auf den Anteil der Wohn- und Geschäftsgebäude.

Es ergibt sich nämlich ein jährlicher Mietverlust in Prozenten des Mietwertes:

bei den reinen Wohngebäuden des Bestellbaues 1,5 %,
„ „ „ „ „ Verkaufsbaues 1,7 „
bei den Wohn- und Geschäftsgebäuden des Bestellbaues 1,6 %,
„ „ „ „ „ „ Verkaufsbaues 1,3 „

Bei den reinen Wohngebäuden ist mithin auch der in Prozenten des Mietwertes erfaßte Mietverlust beim Bestellbau geringer als beim Verkaufsbau, bei den Wohn- und Geschäftshäusern jedoch umgekehrt.

Das letztere Resultat ist in Verbindung zu bringen mit der Tatsache, daß die Wohn- und Geschäftsgebäude des Bestellbaues einen erheblich höheren Mietwert aufweisen als diejenigen des Verkaufsbaues.

Je höher aber ein Mietobjekt in der Miete steht, um so leichter ist es Verlusten durch Wechsel ausgesetzt.

5. Mietertrag der Bestell- und Verkaufsbauten.

Tabelle 18.

Gebäudeart	Bauzone	Bestellbauten	Verkaufsbauten	Alle Bauten
Reine Wohngebäude	I	71 848,1	67 957,6	
	II	113 747,1	611 332,6	
	III	49 903,2	77 235,5	
	IV	8 404,0	94 262,5	
	zus.	243 397,4	840,788,2	1 084 185,6
Wohn- u. Geschäftsgebäude	I	378 711,6	316 175,8	
	II	243 635,3	670 002,1	
	III	21 061,3	14 275,2	
	IV	11 314,1	26 950,1	
	zus,	654 722,3	1 027 403,2	1 682 125,5
Alle Gebäude	I	450 054,7	384 133,4	
	II	357 382,4	1 271 334,7	
	III	70 964,5	91 510,7	
	IV	19 718,1	121 212,6	
Total-Mietertrag		898 119,7	1 868 191,4	2 766 311,1

Der jährliche Mietertrag muß um den Jahresmietausfall kleiner sein als der Jahresmietwert. Der Jahresmietwert sämtlicher Bauten betrug nach Tabelle 15 2 809 665 M., der Mietausfall nach Tabelle 16 43 353,9 M., der jährliche Mietertrag mithin 2 766 311,1 M. Die Zahl entspricht der obigen Tabelle.

Der Mietertrag der Bestellbauten betrug 898 119,7 M.,
„ „ „ Verkaufsbauten „ 1 868 191,4 „

das entspricht einem jährlichen Mietertrag pro Gebäude

beim Bestellbau = 2 581 M.,
„ Verkaufsbau = 3 183 „
allgemein = 2 959 „

Nach den auf Seite 35 gegebenen Zahlen für den durchschnittlichen Mietwert pro Gebäude entsteht demnach ein jährlicher Mietsverlust

bei den Bestellbauten von rund 45 M.,
„ „ Verkaufsbauten „ „ 47 „
allgemein 46 „

Zahlen, die bereits Seite 36 aus der Mietverlusttabelle abgeleitet sind.

Messen wir den jährlichen Mietertrag nach der Einheit des Kubikmeter umbauten Raumes, so ergibt sich:

bei den Bestellbauten 1,1 M.,
„ „ Verkaufsbauten 0,9 „

Wie der Mietwert ist auch der Mietertrag pro Kubikmeter umbauten Raumes beim Bestellbau höher als beim Verkaufsbau.

Der Kubusmietertrag für die reinen Wohngebäude betrug

beim Bestellbau 0,95 M.,
„ Verkaufsbau 0,93 „

derjenige des Wohn- und Geschäftsgebäudes

beim Bestellbau 1,23 M.,
„ Verkaufsbau 0,99 „

In Übereinstimmung mit dem Mietwert ist auch der Mietertrag bei den reinen Wohngebäuden geringer als bei den Wohn- und Geschäftsgebäuden. Während die Kubusmieterträge des reinen Wohngebäudes beim Bestellbau und beim Verkaufsbau nur um 2 % zugunsten des Bestellbaues differieren, ist dieselbe Differenz bei den Wohn- und Geschäftsgebäuden 24 %. Trotz des verhältnismäßig hohen Mietverlustes der bestellten Wohn- und Geschäftsgebäude ist ihr Mietertrag doch noch erheblich höher als bei den zum Verkauf errichteten Wohn- und Geschäftsgebäuden.

Gleich günstige Zahlen für den Bestellbau ergibt die Ausscheidung nach dem Mietertrag pro Quadratmeter Nutzstockfläche. Derselbe betrug

bei den Bestellbauten 4,5 M.,
„ „ Verkaufsbauten 3,9 „

Der Mietertrag nach Quadratmetern Nutzstockfläche war mithin um rund 18 % höher beim Bestellbau als beim Verkaufsbau.

6. Hausrente der Bestell- und Verkaufsbauten.

Den Begriff der Hausrente haben wir schon auf Seite 62 als das Verhältnis des Bruttomietertrages zum Verkehrswert in Prozenten des letzteren definiert.

Der Verkehrswert aller 935 Häuser betrug 50 024 255 M.,
„ „ der Bestellbauten „ 16 990 634 „
„ „ „ Verkaufsbauten „ 33 033 621 „
Der Mietertrag betrug bei allen Häusern 2 766 311,1 M.,
„ „ „ „ den Bestellbauten 898 119,7 „
„ „ „ „ „ Verkaufsbauten 1 868 191,4 „
Daraus ergibt sich eine Hausrente pro Grundstück:
allgemein von 5,50 %,
beim Bestellbau „ 5,28 „
„ Verkaufsbau „ 5,65 „

In dieser Hausverzinsung sind die jährlich wiederkehrenden Ausgaben für Instandsetzungen, Steuern und dergleichen nicht in Abzug gebracht, so daß sich die Durchschnittsverzinsung unserer 935 Objekte als nicht gerade glänzend darstellt.

Die Rentabilität pro Grundstück ist beim Verkaufsbau höher als beim Bestellbau.

Erfassen wir aber die Wohnhäuser nach Hausrentenstufen, so ergibt sich folgendes:

Tabelle 19.

Hausrentenstufen	Bestellbau			Verkaufsbau			zus.
	reine Wohngebäude	Wohn- u. Geschäftsgebäude	zus.	reine Wohngebäude	Wohn- u. Geschäftsgebäude	zus.	
0,00 bis 0,99	—	—	—	—	—	—	—
1,00 „ 1,99	1	1	2	2	—	2	4
2,00 „ 2,99	4	7	11	3	2	5	16
3,00 „ 3,99	11	25	36	9	5	14	50
4,00 „ 4,99	26	43	69	54	42	96	165
5,00 „ 5,99	44	74	118	157	125	282	400
6,00 „ 6,99	30	29	59	66	84	150	209
7,00 „ 7,99	10	8	18	4	13	17	35
8,00 „ 8,99	7	7	14	2	3	5	19
9,00 „ 9,99	2	4	6	2	2	4	10
10,00 „ 10,99	1	1	2	4	1	5	7
11,00 „ 11,99	2	—	2	1	2	3	5
12,00 „ 12,99	2	1	3	—	1	1	4
13,00 „ 13,99	—	2	2	—	—	—	2
14,00 „ 14,99	1	—	1	—	1	1	2
15,00 u. höher	3	2	5	1	1	2	7
zus.	144	204	348	395	282	587	935

Innerhalb der Hausrentenstufen von 0,00 bis 3,99 % Hausrente befinden sich

auf der Stufe	bei den Bestellbauten	bei den Verkaufsbauten
	49 oder 14,1 %	21 oder 3,5 %
4,00 bis 4,99	69 „ 19,8 „	96 „ 16,4 „
5,00 „ 5,99	118 „ 33,9 „	282 „ 48,1 „
6,00 „ 6,99	59 „ 16,9 „	150 „ 25,5 „
7,00 u. höher	53 „ 15,3 „	38 „ 6,5 „

Fassen wir noch die Hausrentenstufen 4,00 bis 6,99 % zusammen, so hatten eine Hausrente von

	0,00 bis 3,99	4,00 bis 6,99	7,00 u. mehr
unter den Bestellbauten	14,1 %	70,6 %	15,3 %
„ „ Verkaufsbauten	3,5 „	90,0 „	6,5 „

Die Bruttorente eines Hauses fängt erst bei etwa 7 % des Verkehrswertes an, eine wirklich gute Rente vorzustellen. Diese gute Rente tritt aber unter den Bestellbauten häufiger auf als unter den Verkaufsbauten.

Die Rentabilität pro Grundstück gemessen ist bei den Bestellbauten häufiger eine gute als bei den Verkaufsbauten.

Innerhalb der Scheidung nach reinen Wohngebäuden und Wohn- und Geschäftsgebäuden ergeben sich folgende Daten:

Tabelle 20.

Hausrente	Bestellbauten		Verkaufsbauten		Alle Bauten	
	reine Wohngebäude	Wohn- u. Geschäftsgebäude	reine Wohngebäude	Wohn- u. Geschäftsgebäude	reine Wohngebäude	Wohn- u. Geschäftsgebäude
0,00 bis 3,99	11,4	16,1	4,6	2,5	6,7	8,2
4,00 „ 6,99	69,3	71,6	90,8	89,0	84,0	81,7
7,00 u. höher	19,3	12,3	4,6	8,5	9,3	10,1

Die Erscheinung, daß der Bestellbau sich häufiger gut verzinst als der Verkaufsbau tritt besonders zutage bei den reinen Wohngebäuden. Beim Verkaufsbau dagegen verzinst sich das Wohn- und Geschäftsgebäude häufiger gut als das reine Wohngebäude. Obwohl der Verkaufsbau die reine Wohnungserstellung in erster Linie als seine Aufgabe betrachtet, bringt er es in ihr doch seltener zu einer guten Verzinsung, als in den von ihm erstellten Wohn- und Geschäftsgebäuden. Allgemein genommen, wird das Wohn- und Geschäftgebäude naturgemäß eine höhere Rente abwerfen als das reine Wohngebäude. Das ist sowohl beim Bestellbau als auch beim Verkaufsbau der Fall. Die durchschnittliche Verzinsung des Wohn- und Geschäftsgebäudes betrug beim Bestellbau 5,3 %, beim Verkaufsbau 5,7 %. Diejenige des reinen Wohngebäudes beim Bestellbau 5,2 %, beim Verkaufsbau 5,5 %.

Immerhin ist der Unterschied in der Verzinsung verhältnismäßig gering, besonders wenn man bedenkt, daß das gewerblich genutzte Wohngebäude einer stärkeren Abnutzung unterliegt als das reine Wohngebäude, so daß die Bruttorente bei dem ersteren stärker beschnitten wird als bei dem letzteren.

Die Differenz in der Verzinsung der reinen Wohngebäude und der Wohn- und Geschäftsgebäude wird naturgemäß innerhalb der einzelnen Stadtlagen sehr verschieden sein.

Tabelle 21. Die durchschnittliche Hausrente betrug:

Gebäudeart	Bauzone	Bestellbauten	Verkaufsbauten	Alle Bauten
Reine Wohngebäude	I	5,2	5,4	5,3
	II	5,5	5,7	5,6
	III	4,8	5,2	5,0
	IV	5,4	5,5	5,5
	zus.	5,2	5,5	5,5
Wohn- u. Geschäftsgebäude	I	5,6	5,8	5,7
	II	5,1	5,7	5,5
	III	4,6	6,7	5,3
	IV	3,8	5,6	4,9
	zus.	5,3	5,7	5,6

Demnach war die Durchschnittsrente der reinen Wohngebäude in Zone I um 0,4 oder rund 8 % niedriger als die der Wohn- und Geschäftsgebäude. Mit Ausnahme der Zone III ist die Rente der reinen Wohngebäude in Zone I niedriger als in den anderen Zonen, beim Bestellbau sowohl wie beim Verkaufsbau. Die Innenstadt ist mithin in Halle kein günstiges Feld für die reinen Wohngebäude; wohl aber für die Wohn- und Geschäftsgebäude; hier treten im Durchschnitt die höchsten Rentabilitätsziffern auf.

Eine günstige Rentabilität scheint für die reinen Wohngebäude in den Zonen II und IV vorzuliegen. In Zone IV ist sie sogar um rund 12 % höher als bei den Wohn- und Geschäftsgebäuden.

Für die Bestellbautätigkeit ist in Zone I der Bau von Wohn- und Geschäftsgebäuden rentabler, in Zone II, III und IV jedoch der Bau von reinen Wohngebäuden. Für die Verkaufsbautätigkeit verspricht der Bau von Wohn- und Geschäftsgebäuden in den Zonen I, III und IV größere, in Zone II eine mit der reinen Wohnungserstellung gleiche Rentabilität.

Obwohl der Verkaufsbau den Bau von reinen Wohngebäuden als seine vornehmste Aufgabe ansieht, unterliegt die Rentabilität derselben in dem größten Teile der Stadt der Rentabilität der von ihm erbauten Wohngebäude und erhebt sich in keiner Stadtzone über die Rentabilität der Wohn- und Geschäftsgebäude. Für die Bestellbautätigkeit ist umgekehrt nur in der Innenstadt der Bau von Wohn- und Geschäftsgebäuden rentabler, in allen übrigen Stadtteilen der Bau von reinen Wohngebäuden.

Untersuchen wir schließlich noch die Hausrente nach dem Alter der Gebäude, so ergeben sich folgende Zahlen:

Tabelle 22.

Baujahr	Bestellbauten	Verkaufsbauten	Alle Bauten
vor 1871	5,25	5,58	5,78
1871 bis 1880	4,61	5,55	4,79
1881 „ 1890	5,34	5,46	5,43
1891 „ 1900	5,24	5,69	5,59
1901 „ 1908	6,81	5,73	5,75

Im Total aller Bauten ergibt sich — abgesehen von den ältesten Häusern — eine ständige Steigerung der Hausrente mit jeder neuen Bauperiode. Die neueren Häuser zeigen somit eine bessere Verzinsung als die älteren.

Besonders hoch werden die neuesten Häuser der Bestellbauten bewertet, die mit 6,81 % Durchschnittsrente einen ansehnlichen Gewinn abwerfen.

Im übrigen ist sowohl bei den Bestellbauten wie bei den Verkaufsbauten die Steigerung der Rente bei den jüngeren Bauten nicht so konsequent wie im Total aller Bauten. Im Bestellbau ist bei den in den 90er Jahren errichteten Gebäuden ein Rückgang der Rente festzustellen und im Verkaufsbau bei den in den 80er Jahren erbauten Häusern. In beiden Fällen aber werden die Rückgänge der Rente in den darauf folgenden Bauperioden durch um so kräftigere Aufwärtsbewegung ausgeglichen.

Mit den für die Hausrente, als dem prozentualen Verhältnis des Mietertrages zum Verkehrswert, gewonnenen Zahlen sind nun noch die Prozentzahlen zu vergleichen, welche dem Verkehrswert als dem kapitalisierten Mietwert zugrunde gelegt sind, mit anderen Worten:

ob die vom Verkäufer eines Hauses beim Bemessen des Kaufpreises zugrunde gelegte und vom Käufer erwartete Verzinsung tatsächlich eingetroffen ist. Es war bei Bemessung des Kaufpreises der Mietwert kapitalisiert:

	Bestellbau	Verkaufsbau	Alle Bauten
bei den reinen Wohngebäuden mit	5,74 %	4,67 %	5,02 %
„ „ Wohn- u. Gesch.-Geb. „	5,56 „	5,71 „	5,23 „

Dagegen betrug die Hausrente:

	Bestellbau	Verkaufsbau	Alle Bauten
bei den reinen Wohngebäuden	5,26 %	5,53 %	5,46 %
„ „ Wohn- u. Gesch.-Geb.	5,29 „	5,76 „	5,57 „

Während bei den reinen Wohngebäuden der Mietwert mit 5,02 % kapitalisiert war, betrug die wirkliche Hausrente 5,46 %; sie war mithin um 8,7 % höher. Bei den Wohn- und Geschäftsgebäuden war die Hausrente um 0,34 oder 6,0 % höher als der der Kapitalisierung des Mietwertes zugrunde gelegte Prozentsatz, mit andern Worten:

Die wirkliche Verzinsung übertrifft die beim Kauf zugrunde gelegte, bei den reinen Wohngebäuden um 8,7 %, bei den Wohn- und Geschäftsgebäuden um 6,1 %.

Innerhalb der Bestellbautätigkeit ist die Rente beim reinen Wohngebäude um 40,6 % höher, beim Wohn- und Geschäftsgebäude jedoch um 5,1 % niedriger als wie die bei Bemessung des Verkehrswertes angenommene Verzinsung.

Innerhalb der Verkaufsbautätigkeit verzinst sich das reine Wohngebäude um 18,4 %, das Wohn- und Geschäftsgebäude um 0,8 % höher.

Dabei ist zu berücksichtigen, daß der der Kapitalisierung des Mietwertes zugrunde gelegte Prozentsatz verhältnismäßig niedrig sein muß, um die in dem Mietwert nicht enthaltenen Mietausfälle auszugleichen. In den weitaus meisten Fällen gleicht er aber die Ausfälle des Mietwertes nicht nur aus, sondern er wird noch durch die mit dem Mietertrag, als dem um den Mietausfall geminderten Mietwert, erzielte Verzinsung übertroffen.

Nur bei den Wohn- und Geschäftsgebäuden des Bestellbaues ist dies nicht der Fall. Bei diesen Bauten ist der Kapitalisierung des Mietwertes ein höherer Prozentsatz zugrunde gelegt, als die Rente beträgt. Voraussichtlich, weil bei diesen Bauten leicht die Mietausfälle, die nach unserer Feststellung hier besonders groß sind, unterschätzt werden.

Bei dem Wohn- und Geschäftsgebäude des Verkaufsbaues ist zwar die Rente höher, jedoch beträgt die Differenz nur 0,8 %. Das Überwiegen der Rente tritt somit hauptsächlich bei dem reinen Wohngebäude auf und unter diesen wieder ist der Bestellbau mit höheren Ziffern vertreten als der Verkaufsbau.

III. Schlußwort.

Die in dem vorigen Abschnitte gewonnenen Ergebnisse haben naturgemäß in erster Linie Geltung für die Stadt Halle. Nur da, wo das für Zürich vorliegende Material herangezogen werden konnte, sind die Ergebnisse doppelt belegt. Erst, wenn dieselben Verhältnisse in einer Anzahl von Großstädten festgestellt sind, gewinnen unsere Ergebnisse allgemeinen Charakter. Es ist aber anzunehmen, daß eine Reihe von anderen Großstädten bei einer gleichartigen Untersuchung ähnliche Ergebnisse aufweisen werden.

Halle steht in bezug auf seine Wohnungsverhältnisse auf einer gewissen mittleren Stufe. Das läßt sich erkennen, wenn man die Behausungsziffer für eine Reihe deutscher Großstädte zusammenstellt. Es wohnten im Jahre 1905 durchschnittlich auf einem Grundstück mit Wohnungen in

Berlin	77	Halle	26
Charlottenburg	65	Altona	25
Breslau	52	Mannheim	24
Posen	49	Mainz	22
Hamburg	36	Düsseldorf	20
Magdeburg	36	Frankfurt a. M.	20
Leipzig	35	Erfurt	19
Chemnitz	34	Straßburg	18
Dresden	33	Cöln	17
Kiel	30	Lübeck	10
München	30		

Darnach befindet sich Halle tatsächlich bezüglich seiner Behausungsziffer ziemlich genau in der Mitte.

Ebenso verhält es sich mit der Wohnungshäufigkeit pro Grundstück. Es befanden sich Wohnungen auf einem Grundstück (1900) in

Berlin	19,3	Halle	5,9
Charlottenburg	14,2	Mannheim	4,6
Breslau	12,9	Frankfurt a. M.	4,3
München	8,7	Straßburg	3,9
Magdeburg	8,6	Cöln	3,4
Dresden	8,3	Hannover	2,7
Leipzig	7,8	Lübeck	2,4

Wenn aber die für Halle gewonnenen Ergebnisse ihren lokalen Charakter abstreifen und Gültigkeit wenigstens für die mittleren Wohnstädte erheben dürfen, so dürften sie auch beanspruchen, in dem heißen Bemühen um eine Besserung unserer großstädtischen Wohnungsverhältnisse nicht ungehört zu verhallen. Alle die Schäden, die unseren modernen Wohnungsverhältnissen mit Recht zum Vorwurf gemacht werden, haben sich in den auf Spekulation errichteten Häusern bei weitem häufiger vorgefunden als bei den bestellten Häusern. Die Freifläche, die Lunge des einzelnen Grundstücks, ist durch eine rücksichtslosere horizontale Beanspruchung des Grund und Bodens stärker beschnitten, die Geschosse sind stärker aufeinander getürmt und Dach und Keller intensiver zu Wohnungen ausgebaut, die Stockwohnungen sind stärker ineinander geschoben und ihre Zahl ist pro Grundstück größer. Trotz aller dieser für den Konsumenten so ungünstigen Eigenschaften haben die Verkaufsbauten für den Produzenten seltener eine wirklich gute Verzinsung gehabt als die gesundheitlich einwandfreieren, weiträumigeren Bestellbauten. Der Verkaufsbau hat pro Quadratmeter Grundstück höhere Summen angemessen zu verzinsen als der Bestellbau. Und dabei sind die Mietausfälle beim Verkaufsbau größer als beim Bestellbau. In der stärkeren Aufbringung von Zinsbeträgen und der erhöhten Möglichkeit von Mietverlusten liegt die wirtschaftliche Gefahr des Spekulationsbaues. Zahlreich sind darum auch die Zusammenbrüche der spekulativ arbeitenden Bauunternehmer. Kein Wunder, wenn die Sparkraft der Nation sich der hypothekarischen Anlage immer mehr abgewendet und sich der Industrie zugewendet hat, wenn die Hypothekengelder immer schwerer erhältlich und teurer geworden sind. Selbst die Käufer eines Spekulationshauses, die glauben, ihre Kalkulation beim Kauf unter Zugrundelegung der gegenwärtigen Verhältnisse auf eine gesunde Basis gestellt zu haben, laufen Gefahr, zugrunde zu gehen, wenn die Hypotheken verlängert werden müssen. Durch die Abwendung des Privatkapitals vom Grundstücksmarkt ist insbesondere die Beschaffung der zweiten Hypothek immer schwieriger und opferreicher geworden. Der Unternehmer und Hausbesitzer, dem es nicht gelingt, die fällig gewordene Hypothek zu erneuern, verfällt unrettbar der Versteigerung seines Besitzes und damit vielfach der Vernichtung seiner bürgerlichen Existenz. Er selbst ist ja in den wenigsten Fällen in der Lage, im Notfalle die schwer erhältliche zweite Hypothek selbst zu übernehmen.

Deshalb sollte nur derjenige an den Kauf eines Hauses oder an den Bau eines solchen herangehen, der dazu in der Lage ist. Bei den auf Bestellung errichteten Bauten wird das häufiger zutreffen. Schon darin liegt eine weniger große Krisengefahr für das Baugewerbe. Sie liegt weiter in dem Umstande, daß der Besteller eines Baues die Ausführung einem reellen Unternehmer übertragen wird, der in der Lage ist, die kleinen Handwerker und die Lieferanten pünktlich zu bezahlen. Diese werden wiederum dadurch in die Lage versetzt, gute Materialien zu nehmen und auf die Ausführung die notwendige Sorgfalt zu verwenden.

Darum sollte mehr als bisher beim Erwerb eines Hauses genau darauf geachtet werden, ob dasselbe als Bestellbau durch einen soliden

Unternehmer errichtet ist oder als Spekulationsbau von einem gewissenlosen Spekulanten.

Dann werden die Verluste des kapitalkräftigen Publikums bei hypothekarischen Beleihungen zweifellos seltener werden. Ist aber erst die Überzeugung durchgedrungen, daß die Anlage von Spargeldern in guten Mietshäusern nicht nur eine sichere, sondern auch eine einträgliche Rente bedeutet, so wird die Bestellung von Wohnhäusern immer mehr zunehmen. Die Unternehmer werden reichlicher mit Aufträgen bedacht sein und seltener zum Spekulationsbau greifen müssen. Dadurch müssen die guten Wohnungen zahlreicher, die weniger guten des Spekulationsbaues seltener werden. Das wohnungsuchende Publikum wird dann durch die größere Fülle des Guten einen sicheren Blick für die Bewertung der Wohnungen oder des Hauses bekommen und besser die Mängel der Spekulationstätigkeit erfassen und meiden lernen. So sehr der Zusammenbruch einzelner Unternehmer volkswirtschaftlich zu bedauern ist, für das allgemeine Volkswohl kann die Entfernung unreeller und unkundiger Elemente aus dem Baugewerbe nur vorteilhaft sein.

Das Publikum, das in seiner Wohnungsnot hilfesuchend nach Staat und Kommune ausschaut, sollte in erster Linie zur Selbsthilfe schreiten, in dem es seine Spargelder oder Kapitalien in guten und brauchbaren Zinshäusern anlegt. Alle die Wohnhausbauten, die nach Stadtlagen, Größe und Ausführung einem wirklichen Wohnungsbedürfnisse dienen und nicht ausschl. spekulativen Zwecken, bedeuten, wie wir gesehen haben, eine, wenn auch nicht reichliche, so doch gesicherte Kapitalsanlage, zum mindesten eine ebenso sichere Kapitalsanlage wie die börsenmäßig gehandelten Industriewerte. Die öffentlichen Körperschaften können die Bautätigkeit führen und beeinflussen, können sie auch durch Hypothekenanstalten bis zu einem gewissen Grade unterstützen oder gar dem Wohnungsmangel da, wo er besonders stark auftritt, durch Bauen in eigener Regie abhelfen, ersetzen können sie weder das private Kapital noch die private Bautätigkeit.

Es werden in Deutschland jährlich 2 bis $2^1/_2$ Milliarden Mark für den Bau von Wohnhäusern gebraucht. Mit einem großen Teile dieser Summe muß jährlich der Anleihemarkt überschwemmt werden, wenn die privaten Kapitalien nicht mehr dem Wohnungsmarkte zufließen. Der gesunde Hausbesitzerstand und zum Teil auch Berufe des Baugewerbes müßten aussterben, wenn die Kommunen gar die Befriedigung des ganzen Wohnungsbedarfes in eigene Hand nehmen sollten.

Erst durch ein Zusammenarbeiten von kommunaler Wohnungspolitik und privater Bautätigkeit entstehen gesunde Verhältnisse. Das wäre der Fall, wenn die Stadtverwaltungen mehr als bisher den Wohnungsmarkt nach Angebot und Nachfrage, Zählung der Leerwohnungen, deren Mietpreis und Beschaffenheit beobachteten und durch ihre Veröffentlichungen der soliden Bautätigkeit geeignete Fingerzeige gäben, wenn sie intensiver als bisher die Preisbewegungen auf dem Grundstücksmarkt beobachteten, den kommunalen Grundbesitz vermehrten und ihn zu billigen Preisen für die solide Bautätigkeit hergäben, wenn sie schließlich durch Erleichterungen der baupolizeilichen Vorschriften

den Kleinwohnungsbau oder den Bau von Einfamilienhäusern wirtschaftlicher machten. Wenn mit Hilfe der kommunalen Bodenpolitik der Bau von Einfamilienhäusern als Miethäusern anfängt, der gesunden Bautätigkeit genügende Garantie zu bieten, so würde dem privaten Unternehmungsgeist ein neues weites Feld der Tätigkeit eröffnet und dem Sehnen des besten Teiles des Volkes begegnet sein, soweit es nicht in der Lage ist, ein Eigenheim selbst zu erwerben.

Durch die Förderung der Bestellbautätigkeit schließlich wird auch die Wohnungskunst wieder stärker aufblühen, das Unternehmertum wird mehr zurückgedrängt in die Schranken, die ihm durch seine Ausbildung und seine Eigenart gesetzt sind, und der künstlerisch schaffende Architekt wird stärkeren Einfluß auf die Ausgestaltung der Wohnung erhalten. Dann wird auch die Mietwohnung häufiger das sein, was jede Wohnung sein sollte: ein Heim für die Familie und eine Erholungsstätte nach des Tages Arbeit.

Und nun zum Schluß:

In der Loslösung der Wohnungsbautätigkeit von der Spekulation ist ein Moment zur Lösung des Wohnungsproblems sowohl vom Produzenten- als auch vom Konsumentenstandpunkt gegeben. Die bestellte Bautätigkeit schafft dem Konsumenten bessere Wohnungen und dem Produzenten häufiger eine gute Rente. Aus dieser letzteren Erkenntnis heraus muß das Privatkapital wieder mehr von der Industrie in die gesunde Bautätigkeit zurückfließen. Das Volk muß selbst zur Lösung der Realkreditfrage schreiten und deren Heil nicht ausschließlich in der kommunalen Fürsorge sehen. Noch weniger darf dem privaten Unternehmungsgeist und dem privaten Verantwortlichkeitsbewußtsein, den besten Kräften der Nation, der Wohnungsbau aus der Hand genommen werden. Nur helfend sollen Staat und Stadt eingreifen, durch eine weitausschauende Wohnungspolitik das gesunde Bauunternehmertum stärken und aus den Händen der Bodenspekulation befreien, dem ungesunden aber den Boden für seine Tätigkeit entziehen.

Lebenslauf.

Geboren am 11. September 1879 zu Werdohl i. Westf., besuchte ich während der Jahre 1889 bis 1898 das humanistische Gymnasium in Arnsberg i. Westf., bestand Ostern 1898 die Reifeprüfung und bezog alsdann die Technische Hochschule in Hannover zum Studium der Architektur. Nach Vollendung meiner auf den Technischen Hochschulen Hannover und Berlin-Charlottenburg betriebenen Studien bestand ich im Jahre 1903 die erste Hauptprüfung für den Staatsdienst im Hochbaufache sowie die akademische Diplom-Ingenieurprüfung. Zum Regierungsbauführer ernannt, absolvierte ich die vorgeschriebene dreijährige Ausbildungszeit bei Baubehörden in Berlin, Frankfurt a. M., Wiesbaden und der Königl. Regierung in Arnsberg i. Westf. Im Jahre 1907 bestand ich die zweite staatliche Hauptprüfung, auf Grund deren ich zum Regierungsbaumeister ernannt und in den Bezirk der Königl. Regierung in Marienwerder berufen wurde. Nach zweijähriger Tätigkeit dorselbst wurde ich im Jahre 1909 nach Halle (Saale) zur Übernahme von Bauleitungen der Universitätsneubauten versetzt.

Neben meiner dienstlichen Tätigkeit lag ich vier Semester lang volkswirtschaftlichen Studien auf der Universität als Hörer ob. Für die Zwecke meiner Promotion wurden diese Hörersemester auf meinen Antrag durch den Herrn Minister der geistlichen und Unterrichtsangelegenheiten als volle Studiensemester anerkannt. Von meinen acht auf technischen Hochschulen verbrachten Semestern wurden zwei für die Promotion angerechnet.

Ich nahm an den Vorlesungen und Übungen folgender Dozenten teil:

a) Volkswirtschaft: Conrad, Brodnitz, Wolff,

b) Philosophie: Menzer, Krueger.

Zu besonderem Danke bin ich Herrn Privatdozent Dr. Wolff verpflichtet, der mich zu der vorliegenden Schrift angeregt und bei ihrer Bearbeitung unterstützt hat.

27612

END OF
TITLE